THOMAS PIKETTY

CAPITALUL

în secolul XXI

Cartea ce va schimba modul în care percepem societatea și în care gândim economia.

PAUL KRUGMAN,
Premiul Nobel pentru Economie pe anul 2008

CEO MUST READ
LITERA

Thomas Piketty, director științific al Școlii de Înalte Studii în Științele Sociale și profesor la Școala de Economie din Paris, este autorul a numeroase studii de istorie și teorie, pentru care a primit, în 2013, Premiul Yrjö Janhsson din partea Asociației Economice Europene.

THOMAS PIKETTY

CAPITALUL

în secolul XXI

Traducere din limba franceză de
Irina Brateș și Lucia Popovici

CEO MUST READ
LITERA

Le capital au XXI^e siècle
Thomas Piketty
Copyright © 2013 Éditions du Seuil
à l'exception de la langue anglaise
Toate drepturile rezervate

Editura Litera
O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România
tel.: 021 319 63 90; 031 425 16 19; 0752 548 372
e-mail: comenzi@litera.ro

Ne puteți vizita pe
www.litera.ro

Capitalul în secolul XXI
Thomas Piketty

Copyright © 2015 Grup Media Litera
pentru versiunea în limba română
Toate drepturile rezervate

Contribuția traducătorilor:
Irina Brateș – Mulțumiri, Introducere,
Părțile întâi, a doua și a patra, Concluzie
Lucia Popovici – Partea a treia

Editor: Vidrașcu și fiii
Redactori: Ioana Ion, Mihaela Moroșanu
Copertă: Florentina Tudor
Tehnoredactare și prepress: Anca Suciu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
PIKETTY, THOMAS
Capitalul în secolul XXI/ Thomas Piketty/ trad. Irina Brateș și Lucia Popovici – București: Litera, 2015

ISBN 978-606-741-604-6

I. Brateș, Irina (trad.)

II. Popovici, Lucia

CUPRINS

Mulțumiri 7
Introducere 13

Partea întâi
Venit și capital

1. Venit și producție 73
2. Creșterea: iluzii și realități 129

Partea a doua
Dinamica raportului capital/venit

3. Metamorfozele capitalului 191
4. De la bătrâna Europă la Lumea Nouă 234
5. Raportul capital/venit pe termen lung 272
6. Împărțirea capital–muncă în secolul XXI 331

Partea a treia
Structura inegalităților

7. Inegalități și concentrare: repere preliminare 393
8. Cele două lumi 448
9. Inegalitatea veniturilor din muncă 501

10. Inegalitatea deținerii de capital 555
11. Merit și moștenire pe termen lung 622
12. Inegalitatea mondială a patrimoniilor în secolul XXI 710

Partea a patra
Reglementarea capitalului în secolul XXI

13. Un stat social pentru secolul XXI 779
14. Regândirea impozitului progresiv asupra venitului 823
15. Un impozit mondial pe capital 868
16. Problema datoriei publice 919
Concluzie 980
Lista graficelor și tabelelor 992
Tablă de materii 1000

MULȚUMIRI

Această carte este rezultatul unei perioade de cincisprezece ani de cercetări (1998–2013) consacrate în principal dinamicii istorice a veniturilor și patrimoniilor. O mare parte a acestor cercetări s-au făcut în colaborare.

La puțin timp după publicarea volumului *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, în 2001, am avut șansa de a beneficia de susținerea entuziastă a lui Anthony Atkinson și a lui Emmanuel Saez. În lipsa lor, acest modest proiect franco-centric cu siguranță nu ar fi luat niciodată amploarea internațională pe care o are astăzi. După ce a fost pentru mine un model de urmat în cursul anilor de studii universitare, Tony a fost primul cititor al lucrării mele de istorie privind inegalitățile din Franța și s-a apucat imediat de cazul Marii Britanii, apoi de cel al unui număr foarte mare de alte țări. Am coordonat împreună două volume groase, publicate în 2007 și în 2010, care acoperă un total de peste douăzeci de țări și constituie cea mai vastă bază

de date disponibilă până în prezent privind evoluția istorică a inegalității de venituri. Împreună cu Emmanuel, am analizat cazul Statelor Unite. Am actualizat creșterea vertiginoasă a veniturilor celor 1% cei mai bogați oameni din anii 1970–1980, ceea ce a avut o oarecare influență asupra dezbaterilor de peste Atlantic. Am făcut împreună și multe cercetări privind teoria impozitării optimale a veniturilor și a capitalului. Aceste cercetări comune se reflectă în mare măsură în această carte, care îi datorează foarte mult.

Această lucrare a fost de asemenea influențată profund de întâlnirea mea cu Gilles Postel-Vinay și Jean-Laurent Rosenthal și de cercetările istorice pe care le facem în continuare împreună, la arhivele succesorale pariziene, începând din epoca Revoluției Franceze și până în prezent. Mi-au permis să înțeleg dimensiunea intimă și vie a patrimoniului și a capitalului și problemele puse de înregistrarea acestora. Gilles și Jean-Laurent mi-au permis, mai ales, să înțeleg mai bine multiplele paralelisme – dar și diferențele – dintre structura proprietății, în Belle Époque și cea din acest început al secolului XXI.

Ansamblul acestei lucrări datorează enorm tuturor doctoranzilor și tinerilor cercetători cu care am avut șansa de a lucra în ultimii cincisprezece ani. Dincolo de aportul lor direct la lucrările utilizate aici, cercetările și energia lor au hrănit climatul de efervescență intelectuală în care a crescut această carte. Mă gândesc mai ales la Facundo Alvaredo, Laurent Bach, Antoine Bozio, Clément Carbonnier, Fabien Dell, Gabrielle Fack, Nicolas Frémeaux, Lucie Gadenne, Julien Grenet, Élise Huilery, Camille Landais, Ioana Marinescu, Élodie Morival, Nancy Qian, Dorothée Rouzet, Stefanie Stantcheva, Juliana

Londono Velez, Guillaume Saint-Jacques, Christoph Schinke, Aurélie Sotura, Mathieu Valdenaire, Gabriel Zucman. În mod special, fără eficacitatea, rigoarea și talentul de coordonator ale lui Facundo Alvaredo, World Top Incomes Database, utilizată intens în această lucrare, nu ar fi existat. Fără entuziasmul și exigența lui Camille Landais, proiectul nostru colaborativ privind „revoluția fiscală" nu ar fi existat niciodată. Fără minuțiozitatea și impresionanta capacitate de muncă ale lui Gabriel Zucman nu aș fi putut duce la capăt lucrarea privind evoluția istorică a raportului capital/venit în țările bogate, care joacă un rol central în această carte.

Doresc de asemenea să mulțumesc instituțiilor care au făcut posibil acest proiect și, în primul rând, Școlii de Înalte Studii de Științe Sociale, al cărei director de studii sunt din 2000, precum și Școlii Normale Superioare și tuturor celorlalte instituții fondatoare ale Școlii de Economie din Paris, unde predau de la înființarea ei, după ce am fost primul director, în perioada 2005–2007. Acceptând să-și unească forțele și să devină parteneri minoritari în cadrul unui proiect mai mare decât suma intereselor lor private, aceste instituții au permis constituirea unui modest bun public, care, sper, va contribui la dezvoltarea unei economii politice multipolare în secolul XXI.

În cele din urmă, adresez mulțumiri celor trei fiice iubite, Juliette, Déborah și Hélène, pentru toată dragostea și forța pe care mi le oferă. Și îi mulțumesc lui Julie, cu care împart viața și care este și cea mai bună cititoare a mea: influența și susținerea sa, în fiecare etapă a acestei cărți, au fost esențiale. Fără ele, nu aș fi avut energia de a duce la capăt cu bine acest proiect.

Cartea și anexa tehnică/site-ul internet
Ghidul utilizatorului

Pentru a nu încărca textul și notele de subsol, am transferat descrierea precisă a surselor istorice, a referințelor bibliografice, a metodelor statistice și a modelelor matematice într-o anexă tehnică, disponibilă în limbile franceză și engleză pe următorul site internet: http://piketty.pse.ens.fr/capital21c

Anexa tehnică include în special totalitatea tabelelor și seriilor de date utilizate pentru elaborarea graficelor prezentate în carte și o descriere detaliată a surselor și metodelor corespunzătoare. Referințele bibliografice date în carte și în notele de subsol au fost, de asemenea, reduse la minimum și sunt prezentate în mod mai detaliat în anexa tehnică. Aceasta din urmă cuprinde și o serie de tabele și grafice suplimentare, la care se face uneori referire în note (de exemplu, „A se vedea graficele suplimentare S1.1, S1.2 și S1.3", capitolul 1, p. 107, nota 1). Anexa tehnică și site-ul internet au fost concepute pentru a fi consultate complementar lecturii cărții și pentru a permite mai multe niveluri de lectură.

Cititorii interesați vor găsi de asemenea on-line ansamblul de fișiere (în principal, în format Excel și Stata), programe informatice, formule și ecuații matematice, trimiteri la surse primare și linkuri internet către studii mai tehnice care au servit drept bază acestei cărți.

Obiectivul urmărit este ca această carte să poată fi citită de persoane care nu dispun de nici un bagaj tehnic anume și, în același timp, ca ansamblul carte/anexă tehnică să le poată oferi satisfacție studenților și cercetătorilor specializați. Acest lucru îmi va permite și să pun on-line versiuni revizuite și actualizări ale anexei tehnice și ale tabelelor și graficelor. Le mulțumesc anticipat cititorilor și internauților care vor dori să-mi împărtășească observațiile și reacțiile lor prin e-mail (la adresa piketty@ens.fr).

Deosebirile sociale nu pot fi întemeiate decât pe utilitate publică.

Articolul 1, Declarația drepturilor omului și ale cetățeanului, 1789

INTRODUCERE

Repartizarea avuțiilor este una dintre chestiunile cele mai arzătoare și mai dezbătute în prezent. Dar ce se știe cu adevărat despre evoluția acesteia pe termen lung? Dinamica acumulării capitalului privat conduce oare în mod inevitabil la o concentrare din ce în ce mai puternică a avuției și a puterii în câteva mâini, așa cum a crezut Marx în secolul al XIX-lea? Sau poate forțele echilibrante ale creșterii, ale concurenței și ale progresului tehnic conduc în mod spontan la o reducere a inegalităților și la o stabilizare armonioasă, în etapele avansate ale dezvoltării, așa cum gândea Kuznets, în secolul XX? Ce se știe cu adevărat despre evoluția repartizării veniturilor și a patrimoniilor începând din secolul al XVIII-lea și ce învățăminte se pot trage pentru secolul XXI?

Acestea sunt întrebările la care încerc să răspund în această carte. Voi spune de la început: răspunsurile pe care le-am găsit sunt imperfecte și incomplete. Dar ele se bazează pe date

istorice și comparative mult mai extinse decât cele din toate lucrările anterioare, acoperind trei secole și peste douăzeci de țări, și sunt fondate pe un cadru teoretic reînnoit, care ne permite să înțelegem mai bine tendințele și mecanismele ce acționează. Creșterea modernă și diseminarea cunoștințelor au permis evitarea apocalipsei marxiste, dar nu au modificat structurile profunde ale capitalului și ale inegalităților – sau, cel puțin, nu în măsura în care ne-am imaginat-o în deceniile optimiste de după cel de-al Doilea Război Mondial. Atunci când nivelul randamentului capitalului depășește constant nivelul de creștere a producției și a veniturilor, așa cum s-a întâmplat până în secolul al XIX-lea și cum există un risc crescut de a redeveni regulă în secolul XXI, capitalismul produce în mod mecanic inegalități nejustificabile, arbitrare, ce pun în mod radical în discuție valorile meritocratice pe care se bazează societățile noastre democratice. Există totuși modalități prin care democrația și interesul general să reușească a relua controlul asupra capitalismului și a intereselor private, respingând în același timp reacțiile protecționiste și naționaliste. Această carte încearcă să facă propuneri în acest sens, bazându-se pe învățămintele acestor experiențe istorice a căror poveste formează trama principală a lucrării.

O dezbatere fără surse?

De multă vreme, dezbaterile intelectuale și politice despre repartizarea avuțiilor s-au bazat pe multe prejudecăți și pe prea puține fapte.

Desigur, ar fi o greșeală să subestimăm importanța cunoștințelor intuitive pe care fiecare și le construiește pe tema

veniturilor și a patrimoniilor din epoca sa, în absența oricărui cadru teoretic și a oricărei statistici reprezentative. De exemplu, vom vedea că atât cinematografia, cât și literatura, în special romanul secolului al XIX-lea, abundă în informații extrem de precise despre nivelurile de viață și averile diferitelor grupuri sociale și, în special, despre structura profundă a inegalităților, justificările acestora, implicațiile lor în viața fiecăruia. Romanele scrise de Jane Austen și de Balzac, în mod special, ne oferă tablouri impresionante ale repartizării avuțiilor în Marea Britanie și în Franța, în anii 1790–1830. Cei doi romancieri dovedesc o cunoaștere intimă a ierarhiei patrimoniilor existente în societățile lor. Ei le înțeleg frontierele secrete, le cunosc consecințele implacabile asupra vieții acestor bărbați și femei, asupra strategiilor lor maritale, asupra speranțelor și nefericirilor lor. Ei descriu implicațiile inegalităților cu un extraordinar simț al realității și cu o putere de evocare pe care nici o statistică, nici o analiză savantă nu le-ar putea egala.

De fapt, chestiunea repartizării avuțiilor este prea importantă pentru a fi lăsată doar în seama economiștilor, sociologilor, istoricilor și a altor filosofi. Ea interesează, din fericire, pe toată lumea. Realitatea concretă și intimă a inegalității se oferă privirilor tuturor celor care o trăiesc și suscită, în mod firesc, judecăți politice tranșante și contradictorii. Țăran sau nobil, muncitor sau industriaș, servitor sau bancher: fiecare, din postul său de observație, vede lucruri importante legate de condițiile de viață ale unora și ale celorlalți, de raporturile de putere și de dominație dintre grupuri sociale și își formează propria concepție despre ceea ce este drept și ceea ce nu este. Problema repartizării avuțiilor va avea întotdeauna această dimensiune eminamente subiectivă și psihologică, în mod

ireductibil politică și conflictuală, pe care nici o analiză pretins științifică nu o va putea tempera. Din fericire, democrația nu va fi niciodată înlocuită de republica experților.

Cu toate acestea, problema repartizării merită a fi studiată și în mod sistematic și metodic. În absența surselor, a metodelor și a conceptelor definite precis, este posibil să se spună totul și contrariul său. Pentru unii, inegalitățile sunt din ce în ce mai mari, iar lumea, din ce în ce mai nedreaptă, prin definiție. Pentru alții, inegalitățile sunt în mod firesc în descreștere sau spontan armonioase și, mai ales, nu trebuie făcut nimic din ceea ce ar risca să perturbeze acest fericit echilibru. În fața acestui dialog al surzilor, în care fiecare tabără își justifică adesea propria lene intelectuală arătând către aceea a taberei opuse, este nevoie de un demers de cercetare sistematică și metodică – dacă nu total științifică. Analiza savantă nu va pune niciodată capăt conflictelor politice violente suscitate de inegalități. Cercetarea din domeniul științelor sociale este și va fi întotdeauna ezitantă și imperfectă. Aceasta nu are pretenția de a transforma economia, sociologia și istoria în științe exacte. Dar, stabilind cu răbdare fapte și tipare și analizând cu calm mecanismele economice, sociale și politice care ar putea să le explice, cercetarea poate face în așa fel încât dezbaterea democratică să fie mai bine documentată și să se concentreze pe aspectele corecte. Poate contribui la definirea permanentă a termenilor dezbaterii, la demascarea certitudinilor preconcepute și a imposturilor, la punerea în cauză și sub semnul întrebării a tuturor lucrurilor. Acesta este, din punctul meu de vedere, rolul pe care pot și trebuie să-l joace intelectualii și, printre aceștia, cercetătorii din domeniul științelor sociale, ca și cetățeni ca oricare alții, dar care au șansa de a avea mai mult

timp la dispoziție, pentru a se consacra studiului (și chiar de a fi plătiți pentru aceasta – un privilegiu considerabil).

Dar suntem nevoiți să constatăm că, mult timp, cercetările savante consacrate repartizării avuțiilor s-au bazat pe relativ puține date stabilite ferm și pe multe speculații pur teoretice. Înainte de a expune mai precis sursele pe care m-am bazat și pe care am încercat să le strâng în cadrul acestei cărți, doresc să fac un rapid istoric al gândirii referitoare la aceste aspecte.

Malthus, Young și Revoluția Franceză

Atunci când se naște economia politică clasică, în Marea Britanie și în Franța, la sfârșitul secolului al XVIII-lea și începutul secolului al XIX-lea, problema repartizării se află deja în centrul tuturor analizelor. Toată lumea vede clar că transformările radicale au început, în special printr-o creștere demografică susținută – necunoscută până atunci – și prin debutul exodului rural și cel al Revoluției Industriale. Care vor fi consecințele acestor schimbări asupra repartizării avuțiilor, asupra structurii sociale și a echilibrului politic al societăților europene?

Pentru Thomas Malthus, care își publică în 1798 lucrarea *Eseu asupra principiului populației*, nu încape nici o îndoială: suprapopularea este principala amenințare[1]. Sursele sale sunt modeste, dar încearcă să le mobilizeze cât se poate de bine. Este influențat, în primul rând, de poveștile de călătorie ale lui Arthur Young, agronom englez, care a străbătut drumurile regatului Franței în anii 1787–1788, în ajunul Revoluției, de

[1] Thomas Malthus (1766–1834) este un economist englez, considerat unul dintre cei mai influenți ai școlii „clasice", alături de Adam Smith (1723–1790) și de David Ricardo (1772–1823).

la Calais la Pirinei, trecând prin Bretania și Franche-Compté, și care vorbește despre sărăcia zonelor rurale din Franța.

Nu totul este fals în această poveste pasionantă, departe de aceasta. La vremea aceea, Franța era de departe țara europeană cea mai populată și constituia, prin urmare, un punct de observație ideal. În jurul anului 1700, regatul Franței număra deja peste 20 de milioane de locuitori, într-un moment în care Marea Britanie abia dacă avea opt milioane de suflete (Anglia, în jur de cinci milioane). Populația Franței crește într-un ritm susținut pe tot parcursul secolului al XVIII-lea, de la sfârșitul domniei lui Ludovic al XIV-lea până la cea a lui Ludovic al XVI-lea, în așa măsură încât populația franceză se apropie de 30 de milioane de locuitori în anii 1780. Totul lasă să se înțeleagă că acest dinamism demografic, necunoscut în cursul secolelor precedente, a contribuit efectiv la stagnarea salariilor agricole și la creșterea rentei funciare, în deceniile care au dus la deflagrația din 1789. Fără a face din aceasta cauza unică a Revoluției Franceze, este evident că această evoluție nu a putut decât să adâncească lipsa de popularitate a aristocrației și a regimului politic din acea vreme.

Dar relatarea lui Young, publicată în 1792, este și ea plină de prejudecăți naționaliste și de comparații aproximative. Marele nostru agronom este foarte nemulțumit de hanurile unde poposește și de ținuta chelnerițelor care îl servesc și pe care le descrie cu dezgust. Înțelege să deducă din observațiile sale, adesea destul de triviale și anecdotice, consecințe pentru istoria universală. Este mai ales îngrijorat de excesele politice la care riscă să ducă sărăcia maselor. Young este în special convins că numai un sistem politic de tip englezesc, cu Camere separate pentru aristocrație și pentru starea a treia și dreptul de veto pentru nobilime, poate permite o dezvoltare armonioasă

și pașnică, gestionată de oameni responsabili. Este încredințat că Franța se îndreaptă către pieire de când a acceptat, în 1789–1790, să-i primească și pe unii, și pe alții în același Parlament. Nu este exagerat să spunem că ansamblul expunerii sale este foarte influențat de teama sa de Revoluția Franceză. Când discuți despre repartizarea avuțiilor, politica nu este niciodată prea departe și, adesea, este greu să te distanțezi de prejudecățile și de interesele de clasă ale timpului tău.

Când reverendul Malthus publică, în 1798, celebrul său *Eseu*, el este și mai radical decât Young în concluzii. Ca și compatriotul său, este foarte îngrijorat de noile politici care vin din Franța și, pentru a se asigura că astfel de excese nu vor ajunge într-o bună zi în Marea Britanie, consideră că trebuie să se suprime de urgență orice sistem de asistență acordată săracilor și să se controleze sever natalitatea acestora din urmă, căci, în caz contrar, lumea întreagă ar deveni suprapopulată și ar cădea pradă haosului și sărăciei. În realitate, este imposibil să înțelegem pesimismul – excesiv – al previziunilor malthusiene fără a ține seama de teama care cuprinsese o bună parte a elitelor europene în anii 1790.

Ricardo: principiul rarității

Privind în urmă, este evident simplu să faci haz de acești profeți ai nenorocirii. Dar este important să înțelegem că transformările economice și sociale care aveau loc la sfârșitul secolului al XVIII-lea și începutul secolului al XIX-lea erau, obiectiv vorbind, destul de impresionante, chiar traumatizante. În realitate, majoritatea observatorilor epocii – și nu numai Malthus și Young – aveau o viziune relativ sumbră, chiar apocaliptică asupra evoluției pe termen lung a repartizării avuțiilor și a

structurii sociale. Este, în mod special, cazul lui David Ricardo și al lui Karl Marx, care sunt, fără îndoială, economiștii cei mai influenți din secolul al XIX-lea și care-și imaginau că un mic grup social – proprietarii de terenuri, la Ricardo, capitaliștii industriali, la Marx – urmau, în mod inevitabil, să-și însușească o parte din ce în ce mai mare a producției și a venitului.[1]

În ceea ce-l privește pe Ricardo, care publică în 1817 lucrarea *Principiile de economie politică și de impunere*, principala problemă este evoluția pe termen lung a prețului pământului și a nivelului rentei funciare. La fel ca Malthus, el nu dispune practic de nici o sursă statistică demnă de acest nume. Dar acest lucru nu-l împiedică să aibă o cunoaștere nemijlocită a capitalismului epocii sale. Provenind dintr-o familie de finanțiști evrei de origine portugheză, el pare în plus să aibă mai puține prejudecăți politice decât Malthus, Young sau Smith. Este influențat de modelul lui Malthus, dar împinge raționamentul mai departe. Este interesat de următorul paradox logic: dacă creșterea populației și a producției se prelungește în mod durabil, atunci pământul va tinde să devină din ce în ce mai rar, în raport cu alte bunuri. Legea cererii și ofertei ar trebui să conducă la o creștere continuă a prețului pământului și a arendelor plătite proprietarilor de pământ. În final, aceștia din urmă vor primi o parte din ce în ce mai importantă din venitul național, iar restul populației o parte din ce în ce mai redusă, ceea ce ar fi distructiv pentru echilibrul social. Pentru Ricardo, singura soluție satisfăcătoare, din punct de vedere

[1] Există și o școală liberală înclinată spre optimism: Adam Smith pare să fie uimit de așa ceva și nu-și pune în mod real problema unei posibile divergențe în ceea ce privește repartizarea bogățiilor pe termen lung. Este și cazul lui Jean-Baptiste Say (1767–1832), care crede și el în armonia naturală.

logic și politic, este un impozit din ce în ce mai mare pe renta funciară.

Vom vedea că această sumbră predicție nu s-a verificat: renta funciară a rămas într-adevăr, o lungă perioadă, la niveluri ridicate, dar, în final, valoarea terenurilor agricole a scăzut inexorabil în raport cu alte forme de avuție, pe măsură ce ponderea agriculturii în venitul național scădea. Scriind în anii 1810, este cert că Ricardo nu putea să anticipeze amploarea progresului tehnic și creșterea industrială care urmau să aibă loc în secolul ce începea. La fel ca Malthus și Young, el nu reușea să-și imagineze o lume eliberată total de constrângerile alimentare și agricole.

Intuiția sa privind prețul pământului nu rămâne mai puțin interesantă: „principiul rarității", pe care se sprijină el, poate face ca anumite prețuri să atingă valori extreme, multe decenii la rând. Acest lucru poate fi mai mult decât suficient pentru a destabiliza profund societăți întregi. Sistemul prețurilor joacă un rol de neînlocuit pentru coordonarea acțiunilor a milioane de indivizi – respectiv miliarde de indivizi, în cadrul noii economii mondiale. Problema este că sistemul prețurilor nu cunoaște nici limite și nici morală.

Ar fi greșit să neglijăm importanța acestui principiu pentru analiza repartizării mondiale a avuțiilor în secolul XXI – pentru a te convinge, este suficient să înlocuiești în modelul lui Ricardo prețul terenurilor agricole cu cel al terenului imobiliar urban din marile capitale sau cu prețul petrolului. În ambele cazuri, dacă se prelungește în perioada 2010–2150 sau în 2010–2100 tendința observată în cursul anilor 1970–2010, ajungem la dezechilibre economice, sociale și politice de o amploare considerabilă, între țări și în interiorul țărilor, care nu sunt departe de a te duce cu gândul la apocalipsa ricardiană.

Desigur, există, în principiu, un mecanism economic extrem de simplu care permite echilibrarea procesului: jocul cererii și al ofertei. Dacă pentru un bun există o ofertă insuficientă și dacă prețul acestuia este prea ridicat, atunci cererea pentru acest bun trebuie să scadă, ceea ce va permite ca jocul să se tempereze. Altfel spus, dacă prețurile proprietăților imobiliare și cele ale produselor petroliere cresc, este suficient să mergi să locuiești la țară sau să folosești bicicleta (ori ambele). Dar, în afara faptului că acest lucru poate fi puțin neplăcut și complicat, o astfel de ajustare poate lua mai multe decenii, în cursul cărora proprietarii imobiliari și cei ai petrolului pot acumula creanțe atât de mari față de restul populației, încât se vor găsi în situația de a poseda în mod durabil tot ceea ce este de posedat, inclusiv satele și bicicletele.[1] Ca întotdeauna, răul nu este sigur că se va întâmpla. Este mult prea devreme să anunț cititorul că va trebui să-și achite chiria emirului Qatarului, în 2050: acest aspect va fi analizat la momentul oportun, iar răspunsul pe care îl vom da va fi evident mai nuanțat, chiar dacă nu complet încurajator. Cu toate acestea, este important să se înțeleagă de pe acum că jocul cererii și al ofertei nu interzice, în nici un caz, o astfel de posibilitate, respectiv o divergență majoră și durabilă a repartizării avuțiilor, legată de fluctuații extreme ale unor anumite prețuri relative. Este mesajul principal al principiului rarității, introdus de Ricardo. Nu suntem obligați să dăm cu zarul.

[1] Cealaltă posibilitate este, desigur, creșterea ofertei prin descoperirea de noi zăcăminte petroliere (sau de noi surse de energie, dacă e posibil, mai curate) ori prin creșterea densității habitatului urban (de exemplu, prin construirea de blocuri mai înalte), ceea ce presupune alte dificultăți. În orice caz, și aceasta poate dura decenii la rând.

Marx: principiul acumulării nelimitate

Când Marx publică, în 1867, primul volum al lucrării *Capitalul*, respectiv exact o jumătate de secol după publicarea *Principiilor* lui Ricardo, realitățile economice și sociale evoluaseră profund: nu se mai pune problema dacă agricultura va putea hrăni o populație în creștere sau dacă prețul pământului va urca până la cer, ci, mai curând, cum să înțelegi dinamica unui capitalism industrial în plin avânt.

Faptul cel mai marcant al epocii este sărăcia proletariatului industrial. În ciuda creșterii sau, poate, parțial din cauza acesteia și a uriașului exod rural pe care creșterea populației și a productivității agricole a început să îl provoace, muncitorii se înghesuie în mahalale. Ziua de muncă este lungă, pentru salarii foarte mici. Se dezvoltă o nouă sărăcie urbană, mai vizibilă, mai șocantă și, prin anumite aspecte, mai extremă decât sărăcia rurală din Vechiul Regim. *Germinal*, *Oliver Twist* sau *Mizerabilii* nu s-au născut din imaginația romancierilor și nici legile care interziceau munca în fabrici a copiilor sub opt ani – în Franța, în 1841 – sau munca în mine a celor mai mici de 10 ani – în Marea Britanie, în 1842. *Tabloul stării fizice și morale a muncitorilor angajați în fabrici*, publicat în Franța în 1840 de dr. Villermé și care inspiră timida legislație din 1841, descrie aceeași realitate sordidă ca și lucrarea *Situația clasei muncitoare din Anglia*, publicată de Engels în 1845.[1]

În realitate, toate datele istorice de care dispunem astăzi indică faptul că trebuie să așteptăm până la cea de a doua jumătate – sau mai curând ultima treime – a secolului al XIX-lea

[1] Friedrich Engels (1820–1895), care va deveni prieten și colaborator al lui Marx, are o experiență directă a obiectului său de studiu: se instalează în 1842 la Manchester și conduce o fabrică al cărei proprietar este tatăl său.

pentru a observa o creștere semnificativă a puterii de cumpărare a salariilor. Din anii 1800–1810 până în anii 1850–1860, salariile muncitorilor stagnează la niveluri foarte mici – apropiate de cele din secolul al XVIII-lea și din secolele precedente, chiar mai mici în unele cazuri. Această lungă etapă de stagnare salarială, care se observă atât în Marea Britanie, cât și în Franța, este cu atât mai impresionantă cu cât creșterea economică se accelerează în această perioadă. Componenta de capital – profituri industriale, rente funciare, chirii urbane – din venitul național, în măsura în care o putem estima cu sursele imperfecte de care dispunem astăzi, crește puternic în cele două țări în prima jumătate a secolului al XIX-lea.[1] Ea va scădea ușor în ultimele decenii ale secolului al XIX-lea, când salariile vor recupera parțial creșterea întârziată. Datele pe care le-am cules indică totuși că nu se produce nici un fel de diminuare structurală a inegalităților înaintea Primului Război Mondial. În cursul anilor 1870–1914 asistăm, în cel mai bun caz, la o stabilizare a inegalităților la un nivel extrem de ridicat și, sub anumite aspecte, la o nesfârșită spirală inegalitară, în special cu o concentrare tot mai puternică a patrimoniilor. Este foarte dificil de spus unde ar fi dus această traiectorie, în absența șocurilor economice și politice majore declanșate de deflagrația din 1914–1918, care, în lumina analizei istorice și din perspectiva de care dispunem azi, apar ca singurele forțe capabile să reducă inegalitățile, de la Revoluția Industrială încoace.

[1] Istoricul Robert Allen a propus recent ca această lungă stagnare salarială să se numească „pauza lui Engels". A se vedea R. Allen, „Engels' pause: a pessimist's guide to the British industrial revolution", Oxford University, 2007. A se vedea și R. Allen, „Engels' pause: technical change, capital accumulation and inequality in the British industrial revolution", *Explorations in Economic History*, 2009.

De asemenea, prosperitatea capitalului și a profiturilor industriale, în comparație cu stagnarea veniturilor din muncă, este o realitate atât de evidentă în anii 1840–1850 încât oricine își dă perfect seama, chiar dacă nimeni nu dispune în acest moment de statistici naționale reprezentative. Acesta este contextul în care se dezvoltă primele mișcări comuniste și socialiste. Întrebarea centrală e simplă: la ce servește dezvoltarea industriei, la ce servesc toate aceste inovații tehnice, toată această muncă, toate aceste exoduri, dacă la capătul unei jumătăți de secol de creștere industrială situația maselor este la fel de mizeră și dacă ne-am mulțumit să interzicem munca în uzine a copiilor sub opt ani? Falimentul sistemului economic și politic existent pare evident. La fel este și întrebarea următoare: ce se poate spune despre evoluția pe termen lung a unui astfel de sistem?

Aceasta este sarcina la care se înhamă Marx. În 1848, în ajunul „Primăverii popoarelor", publicase deja *Manifestul partidului comunist*, text scurt și eficace, care începe cu celebrele cuvinte: „O stafie umblă prin Europa: stafia comunismului[1]" și se încheie cu nu mai puțin celebra predicție revoluționară: „Progresul industriei, al cărui purtător involuntar și pasiv este burghezia, înlocuiește izolarea muncitorilor, izvorâtă din concurență, cu unirea lor revoluționară prin asociație. Cu dezvoltarea marii industrii, burgheziei îi fuge, așadar, de sub picioare însăși baza pe care ea produce și-și însușește produsele.

[1] Iar prima frază continuă astfel: „Toate puterile bătrânei Europe s-au unit într-o sfântă hăituială împotriva acestei stafii: Papa și Țarul, Metternich și Guizot, radicalii francezi și polițiștii germani." (Karl Marx, Friedrich Engels, *Manifestul Partidului Comunist*, Editura Politică, București, 1962) Talentul literar și polemic al lui Karl Marx (1818–1883), filosof și economist german, explică, fără îndoială, o parte din uriașa lui influență.

Ea produce, înainte de toate, pe propriii ei gropari. Pieirea ei și victoria proletariatului sunt deopotrivă de inevitabile."

În cursul următoarelor două decenii, Marx se va concentra să scrie voluminosul tratat care trebuia să justifice această concluzie și să pună bazele analizei științifice a capitalismului și a prăbușirii acestuia. Această operă va rămâne neterminată: primul volum din *Capitalul* se publică în 1867, dar Marx se stinge din viață în 1883, fără să fi terminat următoarele două volume, care vor fi publicate după moartea sa de prietenul său Engels, pornind de la fragmentele de manuscrise, uneori obscure, pe care le lăsase.

Ca și Ricardo, Marx și-a axat lucrarea pe analiza contradicțiilor logice interne ale sistemului capitalist. Înțelege astfel să se distingă, în același timp, de economiștii burghezi (care văd piața ca pe un sistem autoreglat, adică un sistem capabil de a se echilibra singur, fără divergențe majore, conform imaginii „mâinii invizibile" a lui Smith și a „legii debușeelor" a lui Say) și de socialiștii utopici sau proudhonieni, care, conform părerii sale, se mulțumesc să denunțe condiția mizeră a muncitorilor, fără să propună un studiu într-adevăr științific al proceselor economice în cauză.[1] Pe scurt, Marx pleacă de la modelul ricardian al prețului capitalului și al principiului raritații și duce mai departe studiul dinamicii capitalului, analizând o lume în care capitalul este, înainte de orice, industrial (mașini, echipamente etc.), și nu funciar și poate, prin urmare, să se acumuleze fără limite. De fapt, principala sa concluzie este ceea ce putem numi „principiul acumulării infinite", adică tendința inevitabilă a capitalului de a se acumula și de a se concentra

[1] Marx publicase în 1847 *Mizeria filosofiei*, carte în care ia în derâdere *Filosofia mizeriei*, publicată câțiva ani mai devreme de Proudhon.

în proporții infinite, fără limită naturală – de unde urmarea apocaliptică prevăzută de Marx: ori asistăm la o tendință de scădere a ratei randamentului capitalului (ceea ce ucide motorul acumulării și poate determina capitaliștii să se sfâșie între ei), ori partea capitalului din venitul național crește în mod nedeterminat (ceea ce îi face pe muncitori, mai devreme sau mai târziu, să se unească și să se revolte). În oricare dintre cazuri, nu este posibil nici un echilibru socioeconomic sau politic stabil.

Nici acest destin sumbru nu s-a împlinit, la fel ca acela prevăzut de Ricardo. Din ultima treime a secolului al XIX-lea, salariile au început, în sfârșit, să crească: îmbunătățirea puterii de cumpărare se generalizează, ceea ce schimbă radical lucrurile, chiar dacă inegalitățile rămân extrem de pronunțate și continuă, prin anumite aspecte, să progreseze până la Primul Război Mondial. Revoluția comunistă a avut într-adevăr loc, dar în țara cea mai rămasă în urmă din Europa, cea în care Revoluția Industrială abia începuse (Rusia), în timp ce statele europene cele mai avansate explorau alte căi, social-democrate, din fericire pentru populația lor. La fel ca autorii precedenți, Marx a neglijat total posibilitatea progresului tehnic durabil și a unei creșteri continue a productivității, forță despre care vom vedea că permite echilibrarea – într-o oarecare măsură – a procesului de acumulare și de concentrare, din ce în ce mai mare, a capitalului privat. Desigur, îi lipseau datele statistice necesare pentru a putea rafina aceste preziceri. Și, tot desigur, era victima faptului că își stabilise concluziile încă din 1848, chiar înainte de a întreprinde cercetările care ar fi putut să i le justifice. Este cât se poate de evident că Marx scria într-un climat de mare exaltare politică, ceea ce duce uneori la scurtături pripite, cărora e greu să le scapi – de unde necesitatea absolută de a lega discursul teoretic de surse istorice, cât se poate

de complete, ceea ce Marx nu încearcă cu tot dinadinsul să facă, în măsura în care ar fi putut.[1] Ca să nu mai vorbim de faptul că Marx nu și-a pus niciodată întrebarea privind organizarea politică și economică a unei societăți în care proprietatea privată asupra capitalului ar fi fost total abolită – o problemă complexă, așa cum demonstrează dramaticele improvizații totalitare ale regimurilor care s-au angajat la așa ceva.

Vom vedea totuși că, în ciuda tuturor limitelor ei, analiza marxistă își păstrează o anumită pertinență în mai multe aspecte. În primul rând, Marx pleacă de la o întrebare reală (o concentrare neverosimilă a avuțiilor în cursul Revoluției Industriale) și încearcă să-i găsească un răspuns, cu mijloacele de care dispune: iată un demers din care economiștii de astăzi ar face bine să se inspire. Apoi și, mai ales, principiul acumulării infinite apărat de Marx conține o intuiție fundamentală pentru analiza secolului XXI, în aceeași măsură ca pentru cea a secolului al XIX-lea, și mai îngrijorătoare, într-un anumit sens, decât principiul rarității îndrăgit de Ricardo. Cum nivelul creșterii populației și a productivității este relativ slab, patrimoniile acumulate în trecut capătă în mod natural o importanță considerabilă, potențial excesivă și destabilizatoare pentru societățile în cauză. Altfel spus, o creștere slabă nu permite decât o slabă echilibrare a principiului marxist al acumulării infinite: rezultă din aceasta un echilibru care nu este la fel de apocaliptic ca acela prevăzut de Marx, dar care nu este mai puțin îngrijorător.

[1] Vom reveni, în capitolul 6, asupra relațiilor pe care Marx le întreține cu statisticile. Pe scurt: Marx încearcă uneori să mobilizeze cât se poate de bine aparatul statistic al vremii sale (care a făcut oarecare progrese față de epoca lui Malthus și a lui Ricardo, rămânând totuși destul de rudimentar, obiectiv vorbind), dar, cel mai adesea, într-un mod relativ impresionist, fără să stabilească întotdeauna foarte clar legătura cu dezvoltările lui teoretice.

Acumularea se oprește la un punct finit, dar acest punct poate fi extrem de sus și de destabilizator. Vom vedea că acea creștere foarte puternică a valorii totale a patrimoniilor private, măsurată în ani de venit național, care se constată începând cu anii 1970–1980 în ansamblul țărilor bogate – în special în Europa și în Japonia – ține direct de această logică.

De la Marx la Kuznets: de la apocalipsă la povești cu zâne

Trecând de la analizele lui Ricardo și ale lui Marx din secolul al XIX-lea la acelea ale lui Simon Kuznets din secolul XX, putem spune că cercetarea economică a trecut de la un gust pronunțat – și, fără îndoială, excesiv – pentru predicțiile apocaliptice la o atracție, nu mai puțin excesivă, pentru povești cu zâne sau, cel puțin, pentru „happy ends". Conform teoriei lui Kuznets, inegalitățile de venituri sunt de fapt spontan chemate să se diminueze, în etapele avansate ale dezvoltării capitaliste, indiferent de politicile urmate sau de caracteristicile țării, apoi să se stabilizeze la un nivel acceptabil. Propusă în 1955, este într-adevăr o teorie pentru lumea de basm din perioada celor „Treizeci de ani glorioși": este suficient să ai răbdare și să aștepți puțin, pentru ca toată lumea să beneficieze de creștere[1]. O expresie anglo-saxonă rezumă fidel filosofia momentului: *„Growth is a rising tide that lifts all boats"* („Creșterea este fluxul pe care se înalță toate bărcile"). De asemenea, trebuie

[1] S. Kuznets, „Economic growth and income inequality", *The American Economic Review*, 1955. Cei treizeci de ani glorioși este numele dat deseori – mai ales în Europa continentală – celor trei decenii de după al Doilea Război Mondial, caracterizate printr-o creștere deosebit de puternică (vom reveni).

făcută o apropiere între acest moment optimist al analizei lui Robert Solow din 1956 și condițiile unei „căi de creștere echilibrată", adică o traiectorie de creștere în care toate mărimile – producție, venituri, profituri, salarii, capital, curs bursier și imobiliar etc. – progresează în același ritm, în așa fel încât fiecare grup social beneficiază de creștere în aceleași proporții, fără divergențe majore.[1] Este contrariul absolut al spiralei inegalitare ricardiene sau marxiste și al analizelor apocaliptice din secolul al XIX-lea.

Pentru a înțelege bine influența considerabilă a teoriei lui Kuznets, cel puțin până în anii 1980–1990 și, într-o oarecare măsură, până în zilele noastre, trebuie să insistăm asupra faptului că este vorba despre prima teorie din acest domeniu care se bazează pe o muncă statistică aprofundată. De fapt, trebuie să așteptăm mijlocul secolului XX pentru ca primele serii istorice privind repartiția veniturilor să fie stabilite, cu publicarea, în 1953, a monumentalei lucrări pe care Kuznets o consacră părții veniturilor mari în cadrul venitului și economiilor – *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*. Mai concret, seriile lui Kuznets se referă doar la o singură țară (Statele Unite) și la o perioadă de treizeci și cinci de ani (1913–1948). Reprezintă, cu toate acestea, o contribuție majoră, care mobilizează două surse de date complet inaccesibile autorilor din secolul al XIX-lea: pe de-o parte, declarațiile de venituri elaborate de administrația fiscală federală, privind venitul creat în Statele Unite, în 1913; pe de altă parte, estimările venitului național din Statele Unite, făcute de același Kuznets, câțiva ani mai târziu. Este pentru prima oară când

[1] R. Solow, „A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics,* 1956

apare o tentativă atât de ambițioasă de măsurare a inegalităților unei societăți[1].

Este important să se înțeleagă bine că, fără aceste două surse indispensabile și complementare, este practic imposibil să se măsoare inegalitatea repartizării veniturilor și evoluția acesteia. Primele tentative de estimare a venitului național datează, în mod sigur, de la sfârșitul secolului al XVII-lea și începutul secolului al XVIII-lea, în Marea Britanie, ca și în Franța, iar acestea s-au multiplicat în cursul secolului al XIX-lea. Cu toate acestea, este vorba în continuare despre estimări izolate: trebuie să așteptăm secolul XX și perioada interbelică pentru a se elabora, la inițiativa unor cercetători precum Kuznets și Kendrick în Statele Unite, Bowley și Clark în Marea Britanie sau Dugé de Bernonville în Franța, primele serii anuale de venit național. Această primă sursă permite măsurarea venitului total al țării. Pentru a măsura veniturile mari și partea lor din venitul național, trebuie să ai la dispoziție declarații de venit: această a doua sursă este furnizată, în toate țările, de impozitul progresiv pe venitul global creat aproape peste tot, în preajma Primul Război Mondial (1913 în Statele Unite, 1914 în Franța, 1909 în Marea Britanie, 1922 în India, 1932 în Argentina)[2].

[1] A se vedea S. Kuznets, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, NBER, 1953. Simon Kuznets este un economist american născut în Belarus, în 1901, stabilit în Statele Unite din 1922, student la Columbia, apoi profesor la Harvard; moare în 1985. Este, în același timp, autorul primelor conturi naționale americane și al primelor serii istorice privind inegalitățile.

[2] Dat fiind că, deseori, declarațiile de venituri se aplică doar unei părți din populație și din venituri, este esențial să existe și conturi naționale, pentru a măsura totalul veniturilor.

Este esențial să realizăm că, în absența impozitului pe venit, există tot felul de statistici referitoare la bazele de impozitare în vigoare (de exemplu, privind repartizarea numărului de uși și ferestre pe departament, în Franța, în secolul al XIX-lea, ceea ce de altfel nu este lipsit de interes), dar nu există nimic referitor la venituri. De altfel, persoanele în cauză nu-și cunosc adesea foarte bine propriul venit dacă nu sunt obligate să-l declare. Situația este aceeași în cazul impozitului pentru societăți și al impozitului pe avere. Impozitul nu este doar o modalitate de a-i obliga pe unii și pe alții să contribuie la finanțarea cheltuielilor publice și a proiectelor comune și de a repartiza aceste contribuții în modul cel mai acceptabil posibil; el este și un mod de a realiza clasificări, de a genera cunoaștere și transparență democratică.

Este adevărat că aceste date îi permit lui Kuznets să calculeze evoluția părții din venitul național american a diferitelor decile și centile superioare ale ierarhiei veniturilor. Dar ce găsește? Constată că o reducere pronunțată a inegalităților de venituri a avut loc în Statele Unite între 1913 și 1948. Concret, în anii 1910–1920, decila superioară a repartizării, adică 10% dintre americanii cei mai bogați, primea în fiecare an până la 45%–50% din venitul național. La sfârșitul anilor 1940, partea aceleiași decile superioare a devenit aproximativ 30%–35% din venitul național. Scăderea cu peste zece puncte a părții primite din venitul național este considerabilă: ea este echivalentă, de exemplu, cu jumătate din ceea ce primesc 50% dintre americanii cei mai săraci[1]. Reducerea inegalităților este netă și incontestabilă. Vestea are o importanță considerabilă și

[1] Altfel spus, claselor populare și medii, care pot fi definite drept cei 90% americanii cei mai săraci, le-a crescut net partea din venitul național: de la 50%–55%, în anii 1910–1920, la 65%–70%, la sfârșitul anilor 1940.

va avea un impact enorm în dezbaterile economice postbelice, atât în universități, cât și în organizațiile internaționale.

Iată că au trecut decenii de când Malthus, Ricardo, Marx și atâția alții vorbeau despre inegalități, dar fără a aduce nici cea mai neînsemnată sursă, nici cea mai firavă metodă care să permită compararea precisă a diferitelor epoci și, prin urmare, departajarea diferitelor ipoteze. Pentru prima dată, se propune o bază obiectivă. Desigur, este imperfectă. Dar ea are meritul de a exista. De altfel, lucrarea realizată este extrem de bine documentată: volumul gros publicat de Kuznets în 1953 expune, în modul cel mai transparent posibil, toate detaliile surselor și metodelor sale, astfel încât fiecare calcul să poată fi reprodus. Şi, mai mult, Kuznets aduce o veste bună: inegalitățile se reduc.

Curba lui Kuznets: o veste bună, în vremea Războiului Rece

La drept vorbind, chiar și Kuznets este perfect conștient de caracterul în mare măsură accidental al acestei compresii a veniturilor mari americane între 1913 și 1948, care datorează mult numeroaselor șocuri produse de criza anilor 1930 și de al Doilea Război Mondial și care nu are cine știe ce legătură cu un proces natural și spontan. În volumul său masiv publicat în 1953, Kuznets analizează seriile în detaliu și îl pune în gardă pe cititor împotriva oricărei generalizări grăbite. Dar, în decembrie 1954, la o conferință pe care o ține în calitate de președinte al Asociației Americane de Economie, reunită în congres la Detroit, alege să le propună colegilor săi o interpretare mult mai optimistă a rezultatelor cărții sale din 1953. Această conferință,

publicată în 1955 sub titlul „Creștere economică și inegalitate a venitului", va da naștere teoriei „curbei lui Kuznets".

Conform acestei teorii, inegalitățile ar fi menite să urmeze, în toate cazurile, „o curbă în formă de clopot", adică inițial crescătoare și apoi descrescătoare, în cursul procesului de industrializare și de dezvoltare economică. Conform lui Kuznets, unei faze de creștere naturală a inegalităților, caracteristică primelor etape ale industrializării și care, în Statele Unite, ar corespunde *grosso modo* secolului al XIX-lea, îi va urma o fază de puternică diminuare a inegalităților, care în Statele Unite ar fi început în prima jumătate a secolului XX.

Lectura acestui text din 1955 este edificatoare. După ce amintește toate motivele pentru care trebuie să fii prudent și importanța evidentă a șocurilor exogene în scăderea recentă a inegalităților americane, Kuznets sugerează, într-un mod aproape anodin, că logica internă a dezvoltării economice, independent de orice intervenție politică și de orice șoc exterior, ar putea la fel de bine conduce la același rezultat. Ideea ar fi că inegalitățile cresc în cursul primelor faze ale industrializării (numai o minoritate este în măsură să beneficieze de noile avuții aduse de industrializare) înainte de a începe, spontan, să diminueze în fazele avansate ale dezvoltării (o parte din ce în ce mai mare a populației intră în cele mai dezvoltate sectoare, ceea ce provoacă o reducere spontană a inegalităților[1]).

[1] A se vedea S. Kuznets, „Economic growth and income inequality", articolul citat, pp. 12–18. Această curbă este adesea numită „curbă în U inversat" (*inverted-U-curve*). Mecanismul specific descris de Kuznets se sprijină pe ideea unui transfer progresiv al populației din sectorul agricol sărac spre sectorul industrial bogat (numai o minoritate începe prin a beneficia de bogățiile sectorului industrial, de unde o creștere a inegalităților, apoi toată lumea beneficiază de aceasta, de unde o reducere a inegalităților), dar

Aceste „faze avansate" ar fi debutat la sfârșitul secolului al XIX-lea sau la începutul secolului XX în țările industrializate, iar compresia inegalităților, survenită în Statele Unite în anii 1913–1948, nu ar fi, prin urmare, decât dovada unui fenomen mai general pe care toate țările, inclusiv cele subdezvoltate, actualmente cufundate în sărăcie și decolonizare, ar trebui, în principiu, să ajungă să-l cunoască, mai devreme sau mai târziu. Lucrurile scoase în evidență de Kuznets în cartea sa din 1953 devin dintr-odată o armă politică foarte puternică[1]. Kuznets este perfect conștient de caracterul extrem de speculativ al unei astfel de teorii[2]. Cu toate acestea, prezentând o teorie așa de optimistă în al său *„Presidential address"*[3] către economiștii americani care erau foarte dispuși să creadă și să difuzeze vestea bună adusă de prestigiosul lor confrate, Kuznets știa că va avea o influență enormă: „curba lui Kuznets" se născuse. Pentru a se asigura că toată lumea înțelesese bine care era problema, Kuznets a avut grijă, de altfel, să precizeze că miza predicțiilor sale optimiste era pur și simplu menținerea țărilor

se înțelege de la sine că acest mecanism foarte stilizat poate lua o formă mai generală (de exemplu, transferuri progresive de mână de lucru între diferite sectoare industriale sau diferite locuri de muncă, mai mult sau mai puțin de succes etc.).

[1] Este interesant de notat faptul că Kuznets nu are o serie care să demonstreze creșterea inegalităților în secolul al XIX-lea, dar că acest lucru îi pare evident (ca majorității observatorilor epocii).

[2] Așa cum precizează el însuși: *„This is perhaps 5 per cent empirical information and 95 per cent speculation, some of it possibly tainted by wishful thinking"*. (Aceasta este, probabil, 5 procente informație empirică și 95 de procente speculație, în parte posibil alterată cu iluzii.) *Ibid.*, pp. 24–26.

[3] Discursul Prezidențial adresat la cea de a șaizeci și șaptea Reuniune Anuală a Asociației Americane de Economie la 29 decembrie 1954 în Detroit, Michigan (n.tr.)

subdezvoltate „în orbita lumii libere[1]". Într-o măsură foarte mare, teoria „curbei lui Kuznets" este produsul Războiului Rece.

Vreau să fiu bine înțeles: munca realizată de Kuznets pentru a stabili primele conturi naționale americane și primele serii istorice privind inegalitățile este într-adevăr considerabilă; și reiese clar din lectura cărților sale – mai mult decât a articolelor sale – că Kuznets avea o veritabilă etică de cercetător. De altfel, foarte intensa creștere pe care o cunosc toate țările dezvoltate în perioada postbelică este un eveniment fundamental, iar faptul că toate grupurile sociale au beneficiat de aceasta este și mai important. Este foarte normal ca un anumit optimism să fi prevalat în cei treizeci de ani glorioși și ca predicțiile apocaliptice ale secolului al XIX-lea privind dinamica repartizării avuțiilor să fi pierdut din popularitate.

Nu este mai puțin adevărat că teoria fermecată a „curbei lui Kuznets" a fost formulată în mare parte din motive greșite și că fundamentarea ei empirică este extrem de fragilă. Vom vedea că puternica reducere a inegalităților veniturilor, care se produce cam peste tot în țările bogate, în perioada 1914–1945, este mai ales produsul războaielor mondiale și al șocurilor economice și politice violente pe care le-au adus (în special, pentru cei care dețineau patrimonii importante) și nu are mare lucru de-a face cu pașnicul proces de mobilitate intersectorială descris de Kuznets.

[1] *„The future prospect of underdevelopped countries within the orbit of the freee world", Ibid.* p. 26

Readucerea problemei repartizării în centrul analizei economice

Această chestiune este importantă, și nu numai din motive istorice. Începând din anii 1970, inegalitățile cunosc din nou o creștere în țările bogate, în special în Statele Unite, unde concentrarea veniturilor în anii 2000–2010 a atins din nou – chiar a depășit ușor – nivelul record din anii 1910–1920: prin urmare, este esențial să se înțeleagă bine de ce și în ce mod inegalitățile au scăzut prima dată. Desigur, creșterea foarte puternică a țărilor sărace și emergente, în special a Chinei, este potențial o forță puternică de reducere a inegalităților la nivel mondial, așa cum era creșterea țărilor bogate în cursul celor treizeci de ani glorioși. Dar acest proces generează mari neliniști în rândul țărilor emergente și, în măsură chiar mai mare, în rândul țărilor bogate. De altfel, dezechilibrele impresionante observate în ultimele decenii pe piețele financiare, petroliere și imobiliare pot în mod destul de natural să suscite îndoieli în ceea ce privește caracterul ineluctabil al „căii creșterii echilibrate" descrise de Solow și de Kuznets și conform căreia totul trebuie să progreseze în același ritm. Lumea din 2050 sau din 2100 va fi oare controlată de traderi, supercadre și deținătorii de patrimonii importante, sau oare de țările petroliere, sau oare chiar de Banca Chinei, dacă nu va fi controlată de paradise fiscale ce adăpostesc, într-un mod sau altul, ansamblul acestor actori? Ar fi absurd să nu ne punem întrebarea și să presupunem din principiu că, pe termen lung, creșterea este în mod natural „echilibrată".

Într-un anumit fel, la acest început de secol XXI, ne găsim în aceeași situație ca observatorii secolului al XIX-lea: asistăm

la transformări impresionante și este foarte greu de știut până unde pot merge acestea și cum va arăta repartizarea mondială a avuțiilor, între țări și în interiorul lor, peste câteva decenii. Economiștii secolului al XIX-lea aveau un merit imens: așezau problema repartizării în centrul analizei și căutau să studieze tendințele pe termen lung. Răspunsurile lor nu erau întotdeauna satisfăcătoare – dar, cel puțin, își puneau întrebările corecte. Noi nu avem, în fond, nici un motiv să credem în caracterul autoechilibrat al creșterii. A venit de mult timp momentul să repunem problema inegalităților în centrul analizei economice și să abordăm din nou întrebările deschise în secolul al XIX-lea. De prea mult timp, problema repartizării avuțiilor a fost neglijată de economiști, în parte din cauza concluziilor optimiste ale lui Kuznets și, în parte, din cauza gustului excesiv al profesiei pentru modelele matematice simpliste, numite „cu agent reprezentativ"[1]. Și, pentru a repune repartizarea în centrul analizei, trebuie să începem prin a aduna maximum de date istorice care permit să înțelegem mai bine evoluțiile trecutului și tendințele în curs. Pentru că, în primul rând, prin stabilirea cu răbdare a datelor și a tiparelor și confruntând experiențele diferitelor țări, vom putea spera să percepem mai bine mecanismele în cauză și să ne lămurim pentru viitor.

[1] În aceste modele, care s-au impus în cercetarea și în predarea economiei începând din anii 1960–1970, se presupune prin construcție că fiecare primește același salariu, posedă același patrimoniu și dispune de aceleași venituri, astfel încât, prin definiție, toate grupurile sociale se bucură de creșterea economică în aceleași proporții. O astfel de simplificare a realității se poate justifica pentru a studia anumite probleme foarte specifice, dar, evident, ea limitează drastic ansamblul problemelor economice pe care ți le poți pune.

Sursele folosite în această carte

Această carte se bazează pe două tipuri mari de surse care permit studiul dinamicii istorice a repartizării avuțiilor: unele care se referă la venituri și la inegalitatea repartizării acestora; altele care se referă la patrimonii, repartizarea acestora și raportul pe care îl au cu veniturile.

Să începem cu veniturile. Într-o mare măsură, munca mea a constat în extinderea, la nivelul unei scări spațiale și temporale mai vaste, a muncii novatoare și de pionierat realizate de Kuznets pentru a măsura evoluția inegalității veniturilor în Statele Unite, din 1913 până în 1948. Această extindere permite o mai bună punere în perspectivă a evoluțiilor constatate de Kuznets (care sunt reale) și duce la repunerea în discuție, în mod radical, a legăturii optimiste pe care el o stabilește între dezvoltarea economică și repartizarea avuțiilor. Este ciudat că munca lui Kuznets nu a fost niciodată continuată în mod sistematic – fără îndoială, în parte pentru că exploatarea istorică și statistică a sursei fiscale cade într-un fel de *no man's land* academic, prea istoric pentru economiști, prea economic pentru istorici. Este păcat, pentru că numai o perspectivă pe termen lung permite să se analizeze corect dinamica inegalităților veniturilor și numai sursa fiscală permite adoptarea acestei perspective pe termen lung[1].

[1] Anchetele privind veniturile și bugetele gospodăriilor realizate de institutele de statistică încep în puține cazuri înainte de anii 1970–1980 și au tendința de a subestima grav veniturile mari, ceea ce este problematic, în măsura în care decila superioară deține adesea până la jumătate din venitul național. În ciuda limitărilor ei, sursa fiscală evidențiază mai bine veniturile mari și permite să se meargă un secol în urmă.

Am început prin extinderea metodelor lui Kuznets la cazul Franței, ceea ce a avut ca rezultat o primă lucrare, în 2001.[1] Am avut apoi șansa de a beneficia de sprijinul a numeroși colegi – în primul rând, de cel al lui Anthony Atkinson și al lui Emmanuel Saez – care mi-au permis să amplific acest proiect la o scară internațională mult mai vastă. Anthony Atkinson a abordat cazul Marii Britanii și al numeroase alte țări și am coordonat împreună două volume, publicate în 2007 și în 2010, care puneau laolaltă studii similare, referitoare la peste douăzeci de țări de pe toate continentele[2]. Împreună cu Emmanuel Saez, am prelungit cu jumătate de secol seriile elaborate de Kuznets pentru Statele Unite[3] și el însuși a tratat cazul mai multor țări esențiale, precum Canada și Japonia. Numeroși cercetători au contribuit la acest proiect colectiv: Facundo Alvaredo a tratat în special cazul Argentinei, al Spaniei și al Portugaliei; Fabien Dell, pe cel al Germaniei și al Elveției; împreună cu Abhijit Banarjee am studiat cazul Indiei; mulțumită lui Nancy Qian, am putut aborda cazul Chinei; și așa mai departe[4].

[1] A se vedea T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle: inégalités et redistributions, 1901–1998,* Grasset, 2001. Pentru o versiune rezumată, a se vedea și „Income inequality in France, 1901–1998", *Journal of Political Economy,* 2003.

[2] A se vedea A. Atkinson și T. Piketty, *Top Incomes over the 20th Century: a Contrast Between Continental-European and English-speaking Countries,* Oxford University Press, 2007; *Top Incomes: A Global Perspective, Oxford University Press,* 2010

[3] A se vedea T. Piketty și E. Saez, „Income inequality in the United States, 1913–1998", *The Quarterly Journal of Economics,* 2003

[4] Referințele bibliografice complete sunt disponibile on-line, în anexa tehnică. A se vedea și articolul de sinteză următor: A. Atkinson, T. Piketty și E. Saez, „Top incomes in the long-run of history", *Journal of Economic Literature*, 2011.

Pentru fiecare țară, am încercat să utilizăm aceleași surse, aceleași metode și aceleași concepte: decilele și centilele veniturilor mari sunt estimate pornind de la date fiscale, rezultate din declarațiile de venituri (după multiple corecturi, pentru a asigura omogenitatea temporală și spațială a datelor și a conceptelor); venitul național și venitul mediu ne sunt date de conturile naționale, care a trebuit uneori să fie completate sau prelungite. Seriile încep, în general, la data creării impozitului pe venituri (în jur de 1910–1920 în numeroase țări, uneori în anii 1880–1890, ca în Japonia sau în Germania, alteori mai târziu). Acestea sunt actualizate permanent și merg în prezent până la începutul anilor 2010.

În final, World Top Incomes Database (WTID) [Baza de date mondială a veniturilor mari], rezultată din efortul colectiv al unui număr de peste treizeci de cercetători din toată lumea, constituie cea mai vastă bază de date istorice disponibilă astăzi privind evoluția inegalităților de venituri și ea corespunde primului ansamblu de surse folosite în această carte[1].

Cel de-al doilea ansamblu de surse, pe care îl voi folosi în realitate în primul rând în cadrul acestei cărți, se referă la patrimonii, repartizarea acestora și raporturile pe care le au cu veniturile. Patrimoniile joacă deja un rol important în cadrul primului ansamblu de surse, prin intermediul veniturilor rezultate din patrimonii. Să reamintim, de fapt, că venitul cuprinde întotdeauna două componente, pe de-o parte, veniturile din

[1] Evident, nu vom putea aborda detaliat cazul fiecărei țări în cadrul acestei cărți, care propune o sinteză de ansamblu. Trimitem cititorul interesat la seriile complete disponibile on-line, pe situl WTID (http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu), în lucrările și în articolele tehnice indicate mai sus. Numeroase texte și documente sunt disponibile și în anexa tehnică a cărții: http://piketty.pse.ens.fr/capital21c.

muncă (salarii, plăți, prime, bonusuri, venituri din muncă nesalariată etc. și alte venituri prin care se remunerează munca, indiferent de forma lor juridică precisă) și, pe de altă parte, veniturile din capital (chirii, dividende, dobânzi, beneficii, plusvaloare, drepturi de autor etc. și alte venituri obținute prin simplul fapt al deținerii unui capital funciar, imobiliar, financiar, industrial etc., indiferent, și în acest caz, de forma legală). Datele din WTID conțin multe informații privind evoluția veniturilor din capital în cursul secolului XX. Este totuși indispensabil ca ele să fie completate cu surse legate direct la patrimonii. Se pot distinge aici trei subansambluri de surse istorice și de abordări metodologice, perfect complementare[1].

În primul rând, la fel cum declarațiile de venituri rezultate din impozitele pe venit permit studiul evoluției inegalității veniturilor, declarațiile de succesiune rezultate din impozitele pe succesiuni permit studierea evoluției inegalității patrimoniilor[2]. Această abordare a fost inițial introdusă de Robert Lampman în 1962, pentru a studia evoluția inegalităților patrimoniale în Statele Unite în perioada 1922–1956, apoi de Anthony Atkinson și Alan Harrison, în 1978, pentru a studia cazul Marii Britanii în perioada 1923–1972[3]. Aceste lucrări

[1] WTID este actualmente în curs de transformare în World Wealth and Income Database (WWID) (Baza de date mondială a bogăției și veniturilor), care integrează aceste trei subansambluri de date complementare. Prezentăm în această carte elementele principale, disponibile în prezent.

[2] Se pot folosi și declarațiile de patrimoniu, rezultate din impozitele anuale pe patrimoniul celor vii, dar aceste date sunt mai rare decât datele succesorale pe termen lung.

[3] A se vedea următoarele lucrări de pionierat: R.J. Lampman, *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922–1956,* Princeton University Press, 1962; A.B. Atkinson și A.J. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923–1972,* Cambridge University Press, 1978

au fost recent actualizate și extinse la alte țări, ca de exemplu Franța și Suedia. Din păcate, dispunem de mai puține țări decât pentru analiza inegalităților de venituri. Dar este posibil, în anumite cazuri, să mergem mult mai în urmă în timp, adesea până la începutul secolului al XIX-lea, pentru că fiscalitatea succesorală este mult mai veche decât fiscalitatea veniturilor. În mod special, am reușit, reunind datele stabilite în epoci diferite de administrația franceză și colectând, împreună cu Gilles Postel-Vinay și Jean-Laurent Rosenthal, un vast ansamblu de declarații individuale din arhivele succesorale, să elaborăm serii omogene privind concentrarea patrimoniilor în Franța, începând din epoca Revoluției[1]. Acest lucru ne va permite să repunem șocurile produse de Primul Război Mondial într-o perspectivă istorică mult mai lungă decât seriile referitoare la inegalitățile de venituri (care, creând o mare inconvenientă, adesea încep din jurul perioadei 1910–1920). Lucrările realizate de Jesper Roine și Daniel Waldenström, plecând de la sursele istorice suedeze, sunt la fel de bogate în învățăminte[2].

Sursele succesorale și patrimoniale ne permit și ele studiul evoluției importanței respective a moștenirii și a economisirii pentru constituirea patrimoniilor și pentru dinamica inegalităților patrimoniale. Am realizat această lucrare în mod relativ complet pentru cazul Franței, ale cărei foarte bogate surse istorice oferă un punct de vedere unic referitor la evoluția

[1] A se vedea T. Piketty, G. Postel-Vinay și J.-L. Rosenthal, „Wealth concentration in a developing economy: Paris and France 1807–1994", *American Economic Review*, 2006

[2] A se vedea J. Roine și D. Waldenström, „Wealth concentration over the path of development: Sweden, 1873–2006", *Scandinavian Journal of Economics*, 2009

moștenirii, pe termen lung[1]. Acest studiu a fost parțial extins și la alte țări, în special la Marea Britanie, Germania, Suedia și Statele Unite. Aceste materiale joacă un rol esențial în ancheta noastră, pentru că inegalitățile patrimoniale nu au același sens dacă rezultă din moștenirea lăsată de generațiile precedente sau din economiile realizate în cursul unei vieți. În cadrul acestei cărți, ne interesează nu doar nivelul inegalității ca atare, ci și, în egală măsură și cu deosebire, structura inegalităților, adică originea disparităților din venituri și din patrimonii între grupurile sociale, și ne interesează diferitele sisteme de justificări economice, sociale, morale și politice susceptibile a le apăra sau a le condamna. Inegalitatea nu este în mod necesar un lucru rău în sine: problema centrală este să știm dacă este justificată, dacă este motivată.

În fine, sursele patrimoniale permit studiul, pe o perioadă foarte lungă, al evoluției valorii totale a stocului de patrimoniu național (fie că este vorba despre capitalul funciar, imobiliar, industrial sau financiar) măsurat în număr de ani de venit național al țării analizate. Studiul acestui raport capital/venit la nivel global este un exercițiu ce are limitele lui – este întotdeauna preferabil să se analizeze atât inegalitatea patrimoniilor la nivel individual, cât și importanța relativă pe care o au moștenirea și economisirea în constituirea capitalului –, dar acest exercițiu permite analizarea, în mod sintetic, a importanței capitalului la nivelul unei societăți în ansamblul ei. De altfel, vom vedea că este posibil, adunând și confruntând estimările realizate la diferite epoci, să se meargă, în cazul

[1] A se vedea T. Piketty, „On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050", Ecole d'économie de Paris, 2010 (versiune rezumată, publicată în *Quarterly Journal of Economics,* 2011)

anumitor țări – în special Marea Britanie și Franța –, până la începutul secolului al XVIII-lea, ceea ce ne va permite să repunem în perspectivă Revoluția Industrială în istoria capitalului.

Ne vom sprijini aici pe datele istorice pe care le-am cules recent, împreună cu Gabriel Zucman[1]. Într-o mare măsură, această cercetare constă pur și simplu în extinderea și generalizarea activității de culegere a bilanțurilor patrimoniale pe țări (*country balance sheets*), activitate realizată de Raymond Goldsmith în anii 1970–1980[2].

În comparație cu eforturile anterioare, prima noutate a demersului dezvoltat aici este aceea de a fi căutat să adunăm surse istorice cât se poate de complete și sistematice, pentru a studia dinamica repartizării avuțiilor. Trebuie subliniat că am beneficiat pentru aceasta de un dublu avantaj, în comparație cu autorii precedenți: dispunem, prin definiție, de o perspectivă istorică mai mare (vom vedea că anumite evoluții pe termen lung nu apar clar decât dacă dispunem de date referitoare la anii 2000–2010, deoarece anumite șocuri produse de războaiele mondiale au avut nevoie de mult timp pentru a se resorbi); iar noi am fost în măsură, mulțumită posibilităților recente oferite de instrumentul informatic, să adunăm, fără efort prea mare, date istorice la o scară mult mai vastă decât predecesorii noștri.

Fără a încerca să acord un rol exagerat tehnologiei în istoria ideilor, mi se pare că aceste aspecte pur tehnice nu trebuie

[1] A se vedea Piketty și G. Zucman, „Capital is back: wealth/income ratios in rich countries, 1700–2010", Ecole d'économie de Paris, 2013

[2] A se vedea, în mod special, R.W. Goldsmith, *Comparative National Balance Sheets: A Study of Twenty Countries, 1688–1978*, The University of Chicago Press, 1985. Referințe mai complete sunt date în anexa tehnică.

să fie total neglijate. Era, din punct de vedere obiectiv, mult mai dificil de prelucrat volume importante de date istorice în epoca lui Kuznets și, într-o mare măsură, până în anii 1980–1990 decât astăzi. Când Alice Hanson Jones elabora, în anii 1970, o situație a succesiunilor americane în perioada colonială[1] sau când Adeline Daumard făcea același lucru în cazul arhivelor succesorale franceze din secolul al XIX-lea[2], este important să realizăm că această muncă se făcea în mare parte manual, cu fișe din carton. Când se recitesc astăzi aceste lucrări remarcabile sau cele consacrate de François Simiand evoluției salariilor în secolul al XIX-lea, de Ernest Labrousse istoriei prețurilor și veniturilor în secolul al XVIII-lea, sau lucrările lui Jean Bouvier și François Furet consacrate evoluțiilor profitului în secolul al XIX-lea, reiese clar că acești cercetători s-au confruntat cu importante dificultăți materiale pentru a culege și a prelucra acele date[3]. Aceste complicații de ordin tehnic absorb adesea o bună parte din energie și par uneori să prevaleze în fața analizei și interpretării, cu atât mai mult cu cât aceste dificultăți limitează considerabil posibilele comparații internaționale și temporale. În mare măsură, este mult mai ușor să studiezi istoria repartizării avuțiilor astăzi decât

[1] A se vedea A.H. Jones, *American Colonial Wealth: Documents and Methods,* Arno Press, 1977.

[2] A se vedea A. Daumard, *Les Fortunes françaises au XIXe siècle, Enquête sur la repartition et la composition des capitaux privés à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des declarations de succession,* Mouton 1973.

[3] A se vedea, în mod special, F. Simiand, *Le Salaire, l'evolution sociale et la monnaie,* Alcan, 1932; E. Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIIIe siècle,* 1933; J. Bouvier, F. Furet și M. Gilet, *Le Mouvement du profit en France au XIXe siècle. Matériaux et études,* Mouton, 1965.

în trecut. Cartea de față reflectă în mare parte această evoluție a condițiilor de muncă ale cercetătorului[1].

Principalele rezultate obținute în această carte

Care sunt principalele rezultate la care m-au condus aceste surse istorice inedite? Prima concluzie este că trebuie să ne ferim de orice determinism economic în această materie: istoria repartizării avuțiilor este întotdeauna o istorie profund politică și nu se va rezuma la mecanisme pur economice. În mod special, reducerea inegalităților observată în țările dezvoltate în perioadele 1900–1910 și 1950–1960 este, mai înainte de orice, produsul războaielor și al politicilor publice instituite ca urmare a acestor șocuri. În același fel, creșterea inegalităților din perioada 1970–1980 datorează mult răsturnărilor de situație politică în deceniile din urmă, în special în materie fiscală și financiară. Istoria inegalităților depinde de reprezentările pe care și le fac actorii economici, politici, sociali despre ceea ce este just și ceea ce nu este, de raporturile de forță dintre acești actori și de alegerile colective care decurg din acestea; este produsul comun al tuturor actorilor implicați.

Cea de a doua concluzie, care constituie esența acestei cărți, este că dinamica repartizării avuțiilor angrenează mecanisme puternice care împing alternativ în sensul convergenței și în cel al divergenței și că nu există nici un proces natural și

[1] Există și motive pur intelectuale care explică declinul istoriei economice și sociale consacrate evoluției prețurilor, veniturilor și patrimoniilor (uneori numită „istorie serială"), declin, după părerea mea, regretabil și reversibil, asupra căruia vom reveni.

spontan care permite a se evita ca tendințele destabilizatoare și inegalitare să domine în mod durabil.

Să începem cu mecanismele care împing spre convergență, adică merg în sensul reducerii și comprimării inegalităților. Principala forță de convergență este procesul de diseminare a cunoștințelor și de investiție în calificare și formare profesională. Atât jocul cererii și al ofertei, cât și mobilitatea capitalului și a muncii, care este o variantă a lui, pot și ele lucra în acest sens, dar într-un mod mai puțin intens și, adesea, în mod ambiguu și contradictoriu. Procesul de diseminare a cunoștințelor și a competențelor este mecanismul central care permite în același timp creșterea generală a productivității și reducerea inegalităților, atât în interiorul fiecărei țări, cât și la nivel internațional, așa cum ilustrează recuperarea în prezent a decalajului față de țările bogate de către o bună parte a țărilor sărace și emergente, începând cu China. Adoptând modurile de producție și atingând nivelurile de calificare ale țărilor bogate, țările mai puțin dezvoltate recuperează handicapul de productivitate și progresează în domeniul veniturilor. Acest progres de convergență tehnologică poate fi favorizat de deschiderea comercială, dar este vorba în mod fundamental despre un proces de diseminare a cunoștințelor și de schimb de experiență – bun public, prin excelență –, și nu despre un mecanism de piață.

Din punct de vedere strict teoretic, există în mod potențial alte forțe care merg în sensul unei egalități mai mari. Ne putem gândi, de exemplu, că tehnicile de producție acordă o importanță din ce în ce mai mare muncii umane și competențelor în cursul istoriei, astfel încât partea veniturilor dirijate spre muncă crește tendențial (și partea dirijată spre capital

scade corespunzător), ipoteză pe care o putem numi „creșterea capitalului uman". Altfel spus, mersul înainte către raționalitatea tehnicistă va duce automat la triumful capitalului uman asupra capitalului financiar și imobiliar, al cadrelor merituoase asupra acționarilor burtoși, al competenței asupra nepotismului. Chiar prin aceasta, inegalitățile ar deveni în mod natural mai meritocratice și mai puțin fixe (dacă nu sunt mai puțin puternice ca nivel) în cursul istoriei: raționalitatea economică ar duce, în mod automat, la raționalitatea democratică, într-un anumit fel.

O altă convingere optimistă, foarte răspândită în societățile noastre moderne, este ideea conform căreia creșterea speranței de viață ar duce automat la înlocuirea „războiului claselor" cu „războiul vârstelor" (formă de conflict mai puțin generatoare de clivaje, deoarece fiecare este la rândul lui tânăr și apoi bătrân). Altfel spus, acumularea și repartizarea patrimoniilor ar fi astăzi dominate nu de o înfruntare implacabilă între dinastii de moștenitori și dinastii care nu-și posedă decât propria muncă, ci, mai curând, de o logică a economisirii pe durata ciclului de viață: fiecare acumulează patrimoniu în tinerețe, pentru zilele bătrâneții. Progresul medical și ameliorarea condițiilor de viață vor fi transformat astfel total însăși natura capitalului.

Din nefericire, vom vedea că aceste două convingeri optimiste („creșterea capitalului uman" și înlocuirea „războiului claselor" cu „războiul vârstelor") sunt în mare parte iluzii. Mai precis, aceste transformări – cât se poate de plauzibile, dintr-un punct de vedere strict logic – au avut loc parțial, dar în proporții mult mai puțin masive decât ne imaginăm uneori. Nu este sigur că partea de muncă din venitul național ar fi progresat în mod într-adevăr semnificativ pe o perioadă foarte

lungă: capitalul (non-uman) pare aproape la fel de indispensabil în secolul XXI cum era în secolul al XVIII-lea sau în secolul al XIX-lea și nu putem exclude posibilitatea ca acesta să devină și mai indispensabil. În același fel, astăzi, ca și ieri, inegalitățile patrimoniale sunt în primul rând inegalități în cadrul fiecărui grup de vârstă și vom vedea că moștenirea nu este departe de a regăsi, în acest început de secol XXI, importanța pe care o avea în epoca lui *Père Goriot*. Pe termen lung, forța principală care împinge cu adevărat spre egalizarea condițiilor este diseminarea cunoștințelor și calificărilor.

Forțe de convergență, forțe de divergență

Lucrul cel mai important este că această forță egalizatoare, oricât de importantă ar fi, mai ales pentru a permite convergența între țări, poate fi uneori contrabalansată și dominată de forțe puternice care merg în sens contrar, în sensul divergenței, adică al lărgirii și al amplificării inegalităților. În mod evident, absența investiției adecvate în formare poate împiedica grupuri sociale întregi să beneficieze de creștere, sau chiar le poate aduce în starea de a fi declasate de nou-veniți, așa cum demonstrează uneori recuperarea internațională ce are loc în prezent (muncitorii chinezi iau locul muncitorilor americani și francezi și așa mai departe). Altfel spus, forța principală de convergență – diseminarea cunoștințelor – nu este decât în parte naturală și spontană: ea depinde în mare măsură și de politicile urmate în materie de educație, acces la formare și la calificări adaptate, pe de-o parte, iar, pe de altă parte, depinde și de instituțiile edificate în acest domeniu.

În această carte, vom pune accentul pe forțele de divergență, care sunt și mai îngrijorătoare, în măsura în care acestea se pot produce într-o lume în care s-ar realiza toate investițiile adecvate în competențe și în care toate condițiile de eficacitate a economiei de piață – în accepțiunea economiștilor – ar fi aparent îndeplinite. Aceste forțe de divergență sunt următoarele: este vorba, pe de-o parte, de procesul de obținere a celor mai mari remunerații, care vom vedea că poate fi foarte masiv, chiar dacă până astăzi rămâne destul de localizat; este vorba, pe de altă parte, și mai ales, de un ansamblu de forțe de divergență legate de procesul de acumulare și de concentrare a patrimoniilor într-o lume caracterizată de o creștere slabă și de un randament ridicat al capitalului. Acest al doilea proces este potențial mai destabilizator decât primul și constituie, fără îndoială, principala amenințare pentru dinamica repartizării avuțiilor pe termen foarte lung.

Să trecem imediat la esența subiectului. Am prezentat, în graficele I.1 și I.2, două evoluții fundamentale pe care vom încerca să le înțelegem și care ilustrează importanța acestor două procese de divergență. Evoluțiile indicate în aceste grafice au toate forma de „curbă în U", adică la început sunt descrescătoare, apoi crescătoare și s-ar putea crede că ele corespund unor realități similare. Totuși, nici nu poate fi vorba: aceste evoluții trimit la fenomene cu totul diferite, care se sprijină pe mecanisme economice, sociale și politice foarte distincte. Mai mult, prima evoluție se referă mai ales la Statele Unite, iar cea de a doua, în principal la Europa și la Japonia. Desigur, nu este exclus ca aceste două evoluții și aceste două forțe de divergență să ajungă să se cumuleze, în aceleași țări, în cursul secolului XXI – și, de fapt, vom vedea că acest lucru s-a și

întâmplat parțial –, respectiv la nivelul întregii planete, ceea ce ar putea conduce la niveluri de inegalitate necunoscute în trecut și, mai ales, la o structură a inegalităților radical nouă. Dar, până astăzi, cele două evoluții surprinzătoare corespund în mod esențial unor fenomene distincte.

Prima evoluție, reprezentată în graficul I.1., indică traiectoria urmată de partea decilei superioare a ierarhiei veniturilor din venitul național american în perioada 1910–2010. Este vorba pur și simplu de extinderea seriilor istorice elaborate de Kuznets în anii 1950. Regăsim, de fapt, comprimarea puternică a inegalităților, observată de Kuznets în perioada 1913–1938, cu o scădere de aproape cincisprezece puncte de venit național din partea decilei superioare, care atingea 45%–50% din venitul național, în anii 1910–1920, și care a ajuns la 30%–35% la sfârșitul anilor 1940. Inegalitatea se stabilizează apoi la acest nivel, în anii 1950–1970. Apoi, se observă o fluctuație foarte rapidă în sens invers, începând din anii 1970–1980, în așa măsură încât partea decilei superioare reatinge în anii 2000–2010 un nivel de ordinul a 45%–50% din venitul național. Amploarea revenirii este impresionantă. Este normal să te întrebi până unde poate merge o astfel de tendință.

Vom vedea că această evoluție spectaculoasă corespunde, în mare parte, exploziei fără precedent a veniturilor foarte mari obținute din muncă și că ea reflectă, mai ales, un fenomen de separare a cadrelor de conducere din marile întreprinderi. O explicație posibilă este creșterea bruscă a nivelului de calificare și a productivității acestor supercadre, în comparație cu masa celorlalți salariați. O altă explicație, care mi se pare mai plauzibilă și care, vom vedea, este cu mult mai conformă

Graficul I.1.
Inegalitățile de venituri în Statele Unite, 1910–2010

Citirea graficului: partea decilei superioare din venitul național american a trecut de la 45–50%, în anii 1910–1920, la mai puțin de 35% în anii 1950 (este vorba despre scăderea măsurată de Kuznets); apoi aceasta a crescut din nou, de la mai puțin de 35% în anii 1970, la 45–50%, în anii 2000–2010. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

cu faptele observate, este că aceste cadre de conducere au, în mare măsură, capacitatea de a-și stabili propria remunerație, uneori fără nici un fel de restricție și adesea fără o legătură clară cu productivitatea lor individuală, de altfel foarte greu de estimat în cadrul organizațiilor mari.

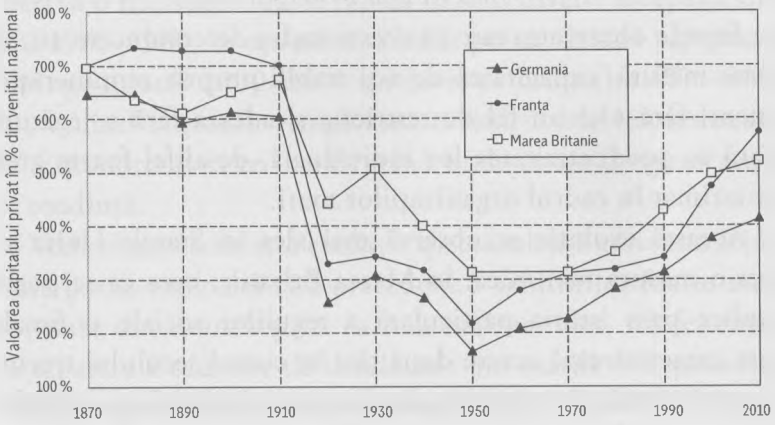
Această evoluție se observă mai ales în Statele Unite și, într-o măsură mai mică, în Marea Britanie, ceea ce se poate explica prin istoria particulară a regulilor sociale și fiscale care caracterizează aceste două țări în cursul secolului trecut. Această tendință este actualmente mai limitată în celelalte țări bogate (Japonia, Germania, Franța și alte țări din Europa continentală), dar tendința este aceeași. Ar fi foarte hazardat să așteptăm ca acest fenomen să ia peste tot aceeași amploare

ca în Statele Unite, înainte de a-l analiza cât se poate de complet – ceea ce, din nefericire, nu este atât de simplu, ținând seama de limitele datelor disponibile.

Forța de divergență fundamentală: r > g

Cea de a doua evoluție, reprezentată în graficul I.2, trimite la un mecanism de divergență care este, dintr-un anumit punct de vedere, mai simplu și mai transparent și care, fără îndoială, este și mai determinant pentru evoluția pe termen lung a repartizării avuțiilor. Graficul I.2 arată cum evoluează în Marea Britanie, Franța și Germania valoarea totală a patrimoniilor private (imobiliare, financiare și profesionale, din care s-au scăzut datoriile), exprimată în ani de venit național, din anii 1870 până în anii 2010. Observăm, în primul rând,

Graficul I.2.
Raportul capital/venit în Europa, 1870–2010



Citirea graficului: Totalul patrimoniilor private valora între 6 și 7 ani de venit național în Europa în 1910, între 2 și 3 ani în 1950 și între 4 și 6 ani în 2010. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

marea prosperitate patrimonială care caracterizează Europa la sfârșitul secolului al XIX-lea și în Belle Époque: valoarea patrimoniilor private se stabilește la aproximativ șase–șapte ani de venit național, ceea ce este considerabil. Constatăm apoi o cădere puternică, urmare a șocurilor din anii 1914–1945: raportul capital/venit scade la numai doi–trei ani de venit național. Apoi, se observă o creștere continuă începând cu anii 1950, în așa măsură încât patrimoniile private par a avea tendința de a atinge iarăși, la acest început de secol XXI, vârfurile observate în ajunul Primului Război Mondial: raportul capital/venit se situează, în anii 2000–2010, în jurul a cinci–șase ani de venit național în Marea Britanie, la fel ca în Franța (nivelul atins este mai scăzut în Germania, care, este adevărat, pleca de mai jos: tendința este la fel de clară).

Această „curbă în U" foarte amplă corespunde unei transformări cruciale, asupra căreia vom avea ocazia să revenim. Vom vedea, în mod special, că revenirea la raporturile ridicate dintre stocul de capital și fluxul venitului național în cursul ultimelor decenii se explică, în mare parte, prin revenirea la un regim de creștere relativ lent. În societățile cu creștere lentă, patrimoniile moștenite capătă, în mod natural, o importanță disproporționată, deoarece este suficient un flux slab de economii noi pentru ca stocul să crească încontinuu și substanțial.

Dacă, pe deasupra, randamentul capitalului se stabilește, puternic și durabil, mai sus decât rata de creștere (ceea ce nu este obligatoriu, dar este cu atât mai probabil cu cât rata creșterii este mai slabă), atunci există un risc foarte mare de divergență a repartizării avuțiilor.

Această inegalitate fundamentală pe care o vom nota $r > g$ – unde r reprezintă randamentul capitalului (adică ceea

ce aduce, în medie, capitalul în cursul unui an, sub formă de profit, dividende, dobânzi, chirii și alte venituri de capital, în procente din valoarea sa totală), iar g reprezintă rata creșterii (adică o creștere anuală a venitului și a producției) – va juca un rol esențial în această carte. Într-un anumit mod, rezumă logica de ansamblu a acesteia.

Atunci când randamentul capitalului depășește semnificativ rata creșterii – și vom vedea că aproape întotdeauna lucrurile au stat astfel în cursul istoriei, cel puțin până în secolul al XIX-lea și că acest lucru are mari șanse de a se repeta și în secolul XXI –, aceasta implică automat că patrimoniile moștenite se recapitalizează mai rapid decât ritmul de creștere a producției și a veniturilor. Este suficient, prin urmare, ca moștenitorii să economisească o parte limitată a veniturilor din capital, pentru ca acesta din urmă să crească mai repede decât economia în ansamblul ei. În aceste condiții, este aproape inevitabil ca patrimoniile moștenite să domine în mare parte patrimoniile constituite în cursul unei vieți de muncă, iar concentrarea capitalului să atingă niveluri extrem de ridicate și potențial incompatibile cu valorile meritocratice și cu principiile de justiție socială, care sunt fundamentul societăților noastre democratice moderne.

Această forță de divergență fundamentală poate fi, de asemenea, consolidată prin mecanisme suplimentare, de exemplu dacă rata economisirii crește puternic, în paralel cu nivelul avuției[1], și, mai mult, dacă randamentul mediu obținut efectiv

[1] Acest mecanism destabilizator evident (cu cât ești mai bogat, cu atât îți mărești patrimoniul) îl îngrijora în mod deosebit pe Kuznets, de unde și titlul dat cărții sale din 1953: *Shares of Upper Income Groups în Income and Savings,* National Bureau of Economic Research. Îi lipsea însă perspectiva

este cu atât mai ridicat cu cât capitalul inițial este mai important (vom vedea că aceasta pare a se întâmpla tot mai frecvent). Caracterul imprevizibil și arbitrar al randamentelor capitalului și al formelor de înavuțire ce rezultă constituie și acestea o formă de punere în discuție a idealului meritocratic. În final, toate aceste efecte pot fi agravate de un mecanism de tip ricardian de divergență structurală a prețurilor proprietăților imobiliare sau ale produselor petroliere.

Să rezumăm. Procesul de acumulare și de repartizare a patrimoniilor conține în sine forțe puternice, care împing către divergență sau, cel puțin, către un nivel de inegalitate extrem de ridicat. Există și forțe de convergență, care pot fi mai puternice în anumite țări sau în anumite epoci, dar forțele de divergență se pot reimpune în orice moment, cum se pare că se întâmplă la acest început de secol XXI și cum lasă să se întrevadă diminuarea probabilă a creșterii demografice și economice din deceniile viitoare.

Concluziile mele sunt mai puțin apocaliptice decât cele implicate de principiul acumulării infinite și al divergenței perpetue, exprimat de Marx (a cărui teorie se bazează implicit pe o creștere absolut nulă a productivității pe termen lung). În schema propusă, divergența nu este perpetuă și nu este decât una dintre posibilitățile viitoare. Dar acestea nu sunt foarte îmbucurătoare. În mod special, este important de subliniat

istorică pentru a analiza exhaustiv fenomenul. Această forță de divergență se află și în centrul cărții clasice a lui J. Meade, *Efficiency, Equality and the Ownership of Property,* Allen & Unwin, 1964, și al lucrării lui A. Atkinson și A. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923–1972, op. cit.*, care este, într-un anume fel, prelungirea istorică a celei dintâi. Lucrările noastre se situează direct de-a lungul coordonatelor stabilite de acești autori.

faptul că inegalitatea fundamentală r > g, principala forță de divergență în schema noastră explicativă, nu are nimic de a face cu o imperfecțiune a pieței, chiar din contră: cu cât piața capitalului este mai „perfectă", în accepțiunea economiștilor, cu atât inegalitatea are șanse de a se verifica. Este posibil să ne imaginăm instituții și politici publice care să permită contracararea efectelor acestei logici implacabile – cum ar fi un impozit mondial și progresiv asupra capitalului. Dar punerea lor în practică ridică probleme considerabile din punctul de vedere al coordonării internaționale. Este probabil, din nefericire, ca răspunsurile date să fie în practică mult mai modeste și mai ineficace, spre exemplu, sub forma unor reacții naționaliste de natură diversă.

Cadrul geografic și istoric

Care va fi cadrul spațial și temporal al acestui studiu? Pe cât posibil, voi încerca să analizez dinamica repartizării avuțiilor la nivel mondial, atât în cadrul fiecărei țări, cât și între țări, începând din secolul al XVIII-lea. În practicătotuși numeroasele limitări ale datelor disponibile mă vor obliga adesea să restrâng destul de mult domeniul studiat. În ceea ce privește repartizarea producției și a venitului între țări, pe care o vom studia în prima parte, este posibil să avem un punct de vedere mondial începând cu anul 1700 (mulțumită, mai ales, conturilor naționale culese de Angus Madisson). Când vom studia dinamica raportului capital/venit și a diviziunii capital–muncă, în cea de a doua parte, vom fi obligați să ne limităm, în special, la cazul țărilor bogate și să procedăm la extrapolare, în ceea ce privește țările sărace și cele în curs

de dezvoltare, din lipsă de date istorice adecvate. Când vom analiza evoluția inegalităților de venituri și de patrimonii, în cea de a treia parte, vom fi, de asemenea, foarte limitați de sursele disponibile. Vom încerca să luăm în calcul maximum de țări sărace și în curs de dezvoltare, datorită, în special, datelor rezultate din WTID, care încearcă să acopere, pe cât posibil, cele cinci continente. Cu toate acestea, este foarte evident că evoluțiile pe termen lung sunt cu mult mai bine documentate în țările bogate. În mod concret, această carte se bazează, în primul rând, pe analiza experienței istorice a principalelor țări dezvoltate: Statele Unite, Japonia, Germania, Franța și Marea Britanie.

Cazurile Marii Britanii și Franței vor fi în mod deosebit solicitate, pentru că este vorba de două țări pentru care sursele istorice sunt cele mai complete, pe o perioadă foarte lungă. În special, există pentru Marea Britanie, ca și pentru Franța, multiple estimări ale patrimoniului național și ale structurii acestuia, care permit să se meargă până la începutul secolului al XVIII-lea. Aceste două țări sunt, de asemenea, principalele puteri coloniale și financiare din secolul al XIX-lea și de la începutul secolului XX. Studiul detaliat al acestora capătă, prin urmare, o importanță evidentă pentru analiza dinamicii repartizării mondiale a avuțiilor, începând cu Revoluția Industrială. În mod particular, ele constituie un punct de început de neocolit pentru studiul a ceea ce se numește adesea „prima" mondializare financiară și comercială, cea din anii 1870–1914, perioadă ce are profunde similitudini cu „cea de a doua" mondializare, în curs din anii 1970–1980. Este vorba despre o perioadă fascinantă și, în același timp, extraordinar de inegalitară. Este epoca în care se inventează becul electric

și legăturile transatlantice (*Titanicul* pleacă în larg în 1912), cinematograful și radioul, automobilul și plasamentele financiare internaționale. Să ne amintim, de exemplu, că trebuie să așteptăm anii 2000–2010 pentru a regăsi în țările bogate nivelurile de capitalizare bursieră – ca proporție a producției interne sau a venitului național – atinse la Paris și la Londra în anii 1900–1910. Vom vedea că această comparație este plină de învățăminte pentru înțelegerea lumii de azi.

Unii cititori vor fi surprinși, fără îndoială, de importanța deosebită pe care o acord studiului de caz francez și mă vor suspecta poate de naționalism. Prin urmare, trebuie să mă justific. Este vorba, în primul rând, despre surse. Revoluția Franceză nu a creat, desigur, o societate justă și ideală. Cu toate acestea, vom vedea că a avut cel puțin meritul de a edifica un incomparabil observator al averilor: sistemul de înregistrare a patrimoniilor funciare, imobiliare și financiare, instituit în anii 1790–1800, este surprinzător de modern și de universal pentru epoca respectivă și explică de ce sursele succesorale franceze sunt probabil cele mai bogate din lume, pe termen lung.

Al doilea motiv este că Franța, fiind țara care a cunoscut tranziția demografică cea mai precoce, constituie, într-un anumit sens, un bun observator a ceea ce așteaptă ansamblul planetei. Populația franceză a progresat evident în cursul ultimelor două secole, dar într-un ritm relativ lent. Franța număra aproape 30 de milioane de locuitori la momentul Revoluției și cu puțin peste 60 de milioane la începutul anilor 2010. Prin comparație, Statele Unite numărau abia trei milioane de locuitori la momentul Declarației de Independență, atingeau 100 de milioane către 1900–1910 și depășesc 300 de milioane la începutul anilor 2010. Este foarte evident că, atunci când

o țară trece de la 3 milioane la 300 de milioane de locuitori (fără să mai vorbim despre schimbarea radicală a scării teritoriale, în cursul expansiunii către vest din secolul al XIX-lea), nu mai este vorba chiar de aceeași țară.

Vom vedea că dinamica și structura inegalităților se prezintă foarte diferit într-o țară în care populația s-a înmulțit cu o sută și într-o țară în care ea abia s-a dublat. În special, ponderea moștenirii este firesc mult mai redusă în primul caz, față de cel de-al doilea caz. Creșterea demografică foarte puternică a Lumii Noi este motivul pentru care ponderea patrimoniilor moștenite a fost întotdeauna mai redusă în Statele Unite decât în Europa și explică de ce structura inegalităților americane – și a reprezentărilor americane ale inegalității și ale claselor sociale – este atât de particulară. Dar acest lucru implică de asemenea că, într-o oarecare măsură, cazul american nu poate fi transpus (este puțin probabil ca populația mondială să se multiplice cu o sută, în cursul următoarelor două secole), iar cazul francez este mai reprezentativ și mai pertinent pentru analiza viitorului. Sunt convins că analiza detaliată a cazului Franței și, mai general, a diferitelor traiectorii istorice observate în țările astăzi dezvoltate – în Europa, în Japonia, în America de Nord și în Oceania – este bogată în învățăminte pentru dinamicile mondiale viitoare, inclusiv în țările actualmente în curs de dezvoltare, în China, în Brazilia sau în India, care vor sfârși, fără îndoială, prin a cunoaște și acestea încetinirea creșterii demografice – deja acest lucru se întâmplă – și economice.

În sfârșit, cazul Franței este interesant și prin aceea că Revoluția Franceză – revoluție „burgheză" prin excelență – introduce foarte devreme un ideal de egalitate juridică în relație

cu piața, ale cărui consecințe sunt interesant de studiat pentru repartizarea avuțiilor. Revoluția engleză din 1688 a introdus, desigur, parlamentarismul modern; dar a lăsat în spatele ei o dinastie regală, primogenitura funciară până în anii 1920 și privilegii politice pentru nobilimea ereditară până în zilele noastre (procesul de redefinire a titlului de pair și a Camerei Lorzilor este în curs în anii 2010, ceea ce, obiectiv vorbind, este o perioadă destul de îndelungată). Sigur, Revoluția americană din 1776 a introdus principiul republican; dar a lăsat sclavagismul să prospere încă un secol, iar discriminarea rasială legală, timp de aproape două secole; problema rasială continuă să supradetermine, chiar și astăzi, problema socială în Statele Unite. Revoluția Franceză din 1789 este, într-un anumit sens, mai ambițioasă: abolește toate privilegiile legale și înțelege să creeze o ordine politică și socială bazată în întregime pe egalitatea de drepturi și șanse. Codul Civil garantează egalitatea absolută în ceea ce privește dreptul de proprietate și cel de a contracta în mod liber (cel puțin pentru bărbați). La sfârșitul secolului al XIX-lea și în Belle Époque, economiștii conservatori francezi – cum este Paul Leroy-Beaulieu – utilizau adesea acest argument pentru a arăta că Franța republicană, țară de „mici proprietari", țară devenită egalitară mulțumită Revoluției, nu avea deloc nevoie de un impozit progresiv și spoliator pe venit sau pe succesiuni, spre deosebire Marea Britanie monarhică și aristocratică. Or, datele noastre demonstrează că, la acel moment, concentrarea patrimoniilor era aproape la fel de extremă în Franța ca în Marea Britanie, ceea ce ilustrează destul de clar că egalitatea drepturilor în ceea ce privește piața nu este suficientă pentru a duce pur și simplu la egalitatea drepturilor. Și aici, această

experiență este cât se poate de pertinentă pentru analiza lumii de astăzi, în care numeroși observatori continuă să-și imagineze, precum Leroy-Beaulieu în urmă cu ceva mai mult de un secol, că este suficient să instaurezi drepturi de proprietate tot mai bine garantate, piețe tot mai libere și o concurență tot mai „pură și perfectă" pentru a avea o societate justă, prosperă și armonioasă. Sarcina este, din nefericire, mai complexă.

Cadrul teoretic și conceptual

Înainte de a merge mai departe în această carte, este poate util să mai spunem câteva lucruri despre cadrul teoretic și conceptual al acestui studiu și despre itinerariul intelectual care m-a condus la această lucrare.

Încep prin a preciza că fac parte din generația care avea 18 ani în 1989, ce a fost nu doar anul bicentenarului Revoluției Franceze, dar și, mai ales, anul căderii Zidului Berlinului. Fac parte din acea generație care a devenit adultă ascultând la radio știri despre prăbușirea dictaturilor comuniste și care nu a simțit niciodată nici cea mai mică urmă de afecțiune sau nostalgie pentru acele regimuri și pentru sovietism. Sunt vaccinat pe viață contra discursurilor anticapitaliste convenționale și leneșe, care par uneori să ignore acest eșec istoric fundamental și care prea adesea își refuză mijloacele intelectuale pentru a-l depăși. Nu mă interesează să denunț inegalitățile sau capitalismul ca atare – cu atât mai mult cu cât inegalitățile sociale nu pun o problemă în sine, cu condiția de a fi justificate, adică „fondate pe utilitatea comună", cum proclamă primul articol al Declarației drepturilor omului și ale cetățeanului din 1789 (această definiție a justiției sociale este imprecisă, dar seducătoare și ancorată în istorie: să o adoptăm deocamdată;

vom reveni asupra ei). Ceea ce mă interesează este să încerc să contribui, oricât de modest, la stabilirea modurilor de organizare socială a instituțiilor și politicilor publice celor mai potrivite care permit instaurarea cu adevărat și în mod eficace a unei societăți juste, totul în cadrul unui stat de drept ale cărui reguli sunt cunoscute dinainte și aplicabile tuturor și pot fi dezbătute democratic.

Poate este interesant să arăt și că am trăit propriul vis american la 22 de ani, când am fost angajat de o universitate din Boston, imediat ce am avut doctoratul în buzunar. Această experiență a fost determinantă din mai multe puncte de vedere. Era prima dată când puneam piciorul în Statele Unite, iar această recunoaștere precoce nu era un lucru neplăcut. Iată o țară care știe să se poarte cu migranții pe care dorește să-i atragă! Și, în același timp, am știut imediat că doream să revin foarte repede în Franța și în Europa, ceea ce am și făcut îndată ce am împlinit 25 de ani. Nu am mai părăsit Parisul de atunci, în afara unor scurte deplasări. Unul dintre motivele importante care se află în spatele acestei alegeri este direct pertinent aici: nu am fost total convins de lucrările economiștilor americani. Desigur, toată lumea era foarte inteligentă și păstrez încă mulți prieteni din acea perioadă a vieții mele. Dar s-a întâmplat ceva ciudat: eram perfect conștient că nu aveam nici un fel de cunoștințe despre problemele economice ale lumii (teza mea se compunea din câteva teoreme matematice relativ abstracte) și totuși eram foarte apreciat de cei din domeniu. Mi-am dat repede seama că nu se făcuse consecvent nici o muncă de culegere a datelor istorice privind dinamica inegalităților, după perioada lui Kuznets (muncă la care m-am înhămat imediat după întoarcerea în Franța)

și cu toate acestea, colegii mei continuau să alinieze rezultate pur teoretice, fără să știe măcar ce date să explice, și se așteptau ca și eu să procedez la fel.

Să spunem lucrurilor pe nume: disciplina economică nu este întotdeauna rezultatul pasiunii din copilărie pentru matematică și pentru speculații pur teoretice și adesea foarte ideologice, în detrimentul cercetării istorice și al comparațiilor cu alte științe sociale. Prea adesea, economiștii sunt exagerat de preocupați de mărunte probleme matematice care nu-i interesează decât pe ei, ceea ce le permite să-și dea aere de oameni de știință, fără a face vreun efort și fără a trebui să răspundă întrebărilor, de altfel mai complicate, puse de lumea înconjurătoare. A fi economist universitar în Franța prezintă un mare avantaj: economiștii sunt destul de puțin apreciați în lumea intelectuală și universitară, ca de altfel și în rândul elitelor politice și financiare. Acest lucru îi obligă să lase de-o parte disprețul pentru celelalte discipline și pretenția lor absurdă la o legitimare științifică mai mare, când de fapt nu știu aproape nimic despre nimic. Este, de altfel, farmecul disciplinei și al științelor sociale, în general: se pornește de jos, uneori de foarte jos, și, prin urmare, se poate spera să se facă progrese importante. În Franța, economiștii sunt – cred eu – puțin mai interesați decât în Statele Unite să încerce să-și convingă colegii istorici și sociologi și, în general, lumea exterioară despre ceea ce fac (chiar dacă nu au reușit încă). Visul meu, când predam la Boston, era să revin la Școala de Înalte Studii Sociale, o școală ale cărei nume mari sunt Lucien Febvre, Fernand Braudel, Claude Lévi-Strauss, Pierre Bourdieu, Françoise Héritier, Maurice Godelier și încă mulți alții. Ar trebui să mărturisesc oare acest lucru, cu riscul

de a părea șovin în viziunea mea asupra științelor sociale? Am, fără îndoială, mai multă admirație pentru acești savanți decât pentru Robert Solow sau chiar Simon Kuznets – chiar dacă regret că științele sociale au încetat, în mare măsură, să se intereseze de repartizarea avuțiilor și de clasele sociale, când aspecte precum veniturile, salariile, prețurile și averile figurau la loc de cinste în programele de cercetare a istoriei și a sociologiei, până în anii 1970–1980. Mi-ar plăcea de fapt ca atât specialiștii, cât și amatorii tuturor științelor sociale să găsească ceva care să-i intereseze în această carte – începând cu cei care spun că „nu au nici o idee despre economie", dar care adesea au opinii foarte clare asupra inegalității veniturilor și averilor, ceea ce este foarte firesc.

De fapt, economia nu ar fi trebuit niciodată să încerce să se separe de celelalte discipline ale științelor sociale și ea nu se poate dezvolta decât în sânul acestora. Prea puțin se cunoaște în domeniul științelor sociale pentru a te rupe într-o asemenea manieră. Pentru a spera la un progres în chestiuni precum dinamica istorică a repartizării avuțiilor și structura claselor sociale, este foarte evident că trebuie procedat pragmatic și mobilizate metode și abordări care aparțin istoricilor, sociologilor, specialiștilor în politică, în aceeași măsură cu cele ale economiștilor. Trebuie pornit de la întrebări de fond, la care să se găsească răspunsuri: rivalitățile locale și certurile privind teritoriile sunt secundare. După părerea mea, aceasta este o carte atât de istorie, cât și de economie.

Așa cum am explicat mai sus, munca mea a constat, în primul rând, în culegerea surselor și în stabilirea datelor și seriilor istorice privind repartizarea veniturilor și a patrimoniilor. În cuprinsul acestei cărți, fac adesea apel la teorie, la modele

și la concepte abstracte, dar încerc să o fac cu parcimonie, adică numai în măsura în care teoria permite o mai bună înțelegere a evoluțiilor studiate. De exemplu, noțiunile de venit și de capital, rata creșterii și randamentul sunt concepte abstracte, construcții teoretice, și nu certitudini matematice. Voi încerca totuși să arăt că acestea permit o analiză mai eficace a realităților istorice, cu condiția de a adopta un punct de vedere critic și lucid asupra preciziei – aproximativă, prin natura ei – cu care este posibil să se facă măsurătorile. Voi utiliza și câteva ecuații, precum legea $\alpha = r \times \beta$ (conform căreia partea de capital din venitul național este egală cu produsul dintre randamentul capitalului și raportul capital/venit) sau legea $\beta = s - g$ (conform căreia raportul capital/venit este egal, pe termen lung, cu raportul dintre rata de economisire și rata de creștere). Rog cititorul care nu este pasionat de matematică să nu închidă imediat cartea: este vorba de ecuații elementare, care pot fi explicate în mod simplu și intuitiv și a căror bună înțelegere nu necesită nici un bagaj tehnic anume. Mai ales, voi încerca să arăt că acest cadru teoretic minimal permite o mai bună înțelegere a unor evoluții istorice importante pentru fiecare.

Planul cărții

Restul cărții se compune din patru părți și șaisprezece capitole. Prima parte, intitulată „Venit și capital", alcătuită din două capitole, introduce noțiuni fundamentale, care vor fi folosite foarte frecvent în cuprinsul cărții. În mod special, capitolul 1 prezintă conceptele de venit național, de capital și de raport capital/venit, apoi descrie marile linii de evoluție a repartizării mondiale a venitului și a producției. Capitolul 2 analizează

apoi mai precis evoluția ratelor de creștere a populației și a producției, începând de la Revoluția Industrială. În această primă parte, nu se prezintă nici un fapt cu adevărat nou, iar cititorul familiarizat cu aceste noțiuni și cu istoria generală a creșterii mondiale începând din secolul al XVIII-lea poate alege să treacă direct la cea de a doua parte.

Cea de a doua parte, intitulată „Dinamica raportului capital/venit", este alcătuită din patru capitole. Această parte își propune să analizeze modul în care se prezintă la acest început de secol XXI evoluția pe termen lung a raportului capital/venit și a împărțirii globale a venitului național între venituri din muncă și venituri din capital. Capitolul 3 prezintă în primul rând metamorfozele capitalului începând cu secolul al XVII-lea, în primul rând cazul Marii Britanii și al Franței, cel mai bine cunoscute pe o perioadă foarte lungă. Capitolul 4 introduce cazul Germaniei și cel al Americii. Capitolele 5 și 6 extind geografic aceste analize la întreaga planetă, atât cât permit sursele, și, în special, încearcă să tragă concluzii din aceste experiențe istorice pentru a analiza evoluția posibilă a raportului capital/venit și a diviziunii capital–muncă în deceniile viitoare.

Cea de a treia parte, intitulată „Structura inegalităților", este compusă din șase capitole. Capitolul 7 începe prin a familiariza cititorul cu ordinele de mărime atinse în practică de inegalitatea repartizării veniturilor din muncă, pe de-o parte, și cea a proprietății capitalului și a veniturilor care au rezultat din acesta, pe de alta. Apoi, capitolul 8 analizează dinamica istorică a acestor inegalități prin sublinierea contrastului dintre Franța și Statele Unite. Capitolele 9 și 10 extind aceste analize la ansamblul țărilor pentru care dispunem de date istorice

(în special în cadrul WTID), analizând separat inegalitățile din punctul de vedere al muncii și din punctul de vedere al capitalului. Capitolul 11 studiază evoluția importanței moștenirii de-a lungul timpului. În cele din urmă, capitolul 12 analizează perspectivele de evoluție a repartizării mondiale a patrimoniilor, în cursul primelor decenii ale secolului XXI.

În sfârșit, cea de a patra parte, intitulată „Reglementarea capitalului în secolul XXI", este compusă din patru capitole. Obiectivul acestei părți este să tragă concluziile politice și normative din părțile precedente, al căror obiect este, înainte de toate, de a stabili datele și de a înțelege motivele evoluțiilor observate. Capitolul 13 încearcă să schițeze contururile a ceea ce ar putea fi un stat social adaptat la secolul care a început. Capitolul 14 propune o regândire a impozitului progresiv pe venit, în lumina experiențelor trecute și a tendințelor recente. Capitolul 15 descrie cum ar putea arăta un impozit progresiv pe capital, adaptat la capitalismul patrimonial al secolului XXI, și compară acest instrument ideal cu celelalte moduri de reglementare susceptibile de a apărea, de la impozitul european pe avere la controlul capitalurilor după moda chinezească, trecând prin imigrarea în stilul american sau poate revenirea generalizată la protecționism. Capitolul 16 tratează chestiunea presantă a datoriei publice și cea – conexă – a acumulării optimale a capitalului public, într-un context de deteriorare posibilă a capitalului natural.

Încă un cuvânt: ar fi fost hazardat să se publice în 1913 o carte intitulată *Capitalul în secolul XX*. Să mă ierte, prin urmare, cititorul dacă public în 2013 o carte intitulată *Capitalul în secolul XXI*. Sunt foarte conștient de incapacitatea mea totală de a prezice forma pe care o va lua capitalul în 2063

sau în 2113. Așa cum am mai arătat, și așa cum vom avea din plin ocazia de a vedea, istoria veniturilor și patrimoniilor este întotdeauna o istorie profund politică, haotică și imprevizibilă. Ea depinde de reprezentările pe care diferitele societăți și le fac despre inegalități și de politicile și instituțiile pe care le adoptă, pentru a le modela și transforma, într-un sens sau în altul. Nimeni nu poate ști ce formă vor lua aceste lucruri în deceniile viitoare. Nu este însă mai puțin adevărat că lecțiile de istorie sunt utile pentru a încerca să percepi puțin mai clar care vor fi alegerile și dinamicele implicate în secolul ce a început. Acesta este, în fond, unicul obiectiv al cărții care, logic vorbind, ar fi trebuit să se intituleze *Capitalul în zorii secolului XXI*: încercarea de a găsi, în experiența secolelor trecute, câteva chei modeste pentru viitor, fără iluzii exagerate despre utilitatea lor reală, pentru că istoria își inventează întotdeauna propriile căi.

1

VENIT ȘI CAPITAL

VENIT ȘI PRODUCȚIE 1

La 16 august 2012, poliția sud-africană intervine în conflictul dintre muncitorii de la mina de platină din Marikana, din apropierea orașului Johannesburg, și proprietarii exploatării, acționarii societății Lonmin, cu sediul la Londra. Forțele de ordine trag cu gloanțe adevărate în greviști. Bilanț: treizeci și patru de morți în rândul minerilor[1]. Cum se întâmplă adesea în cazuri similare, conflictul social era focalizat pe problema salarială: minerii cereau ca salariul lor să crească de la 500 de euro pe lună la 1 000 de euro pe lună. După această dramă, compania propune în final o creștere cu 75 de euro pe lună[2].

[1] A se vedea „South African police open fire on striking miners", *New York Times,* 17 august 2012

[2] A se vedea comunicatul oficial al companiei: „Lonmin seeks sustainable peace at Marikana", 25 august 2012, www.lonmin.com. Conform acestui document, salariul de bază al minerilor înaintea conflictului era de 5 405 ranzi pe lună, iar creșterea acordată este de 750 ranzi pe lună (1 rand sud-african = aproximativ 0,1 euro). Aceste date par coerente cu cifrele raportate de greviști și reluate în presă.

Acest episod recent vine să ne amintească, dacă mai este nevoie, că împărțirea producției între salarii și profituri, între venituri din muncă și venituri din capital a constituit întotdeauna prima dimensiune a conflictului generat de modul de distribuție. În societățile tradiționale, deja opoziția dintre proprietarul funciar și țăran, dintre cel care posedă pământul și cel care contribuie cu munca lui, cel care primește renta funciară și cel care o plătește era la baza inegalității sociale și a tuturor revoltelor. Revoluția Industrială pare să fi exacerbat conflictul capital–muncă, poate pentru că au apărut forme de producție mai intensive în capital (mașini, resurse naturale etc.), decât cele din trecut, sau poate și pentru că speranțele puse într-o repartizare mai justă și o ordine socială mai democratică au fost înșelate – vom reveni asupra acestui aspect.

În orice caz, aceste evenimente tragice de la Marikana ne trimit inevitabil la violențe mai vechi. În Haymarket Square în Chicago, la 1 mai 1886, apoi la Fourmies, în nordul Franței, la 1 mai 1891, forțele de ordine trăseseră mortal asupra muncitorilor greviști care cereau măriri de salariu. Confruntarea capital–muncă aparține oare trecutului sau va fi una dintre cheile secolului XXI?

În primele două părți ale acestei cărți, vom aborda împărțirea globală a venitului național între muncă și capital și transformările pe care le-a suferit, începând din secolul al XVIII-lea. Pentru moment, vom lăsa de-o parte problema inegalităților din cadrul veniturilor din muncă (de exemplu, între muncitor, inginer și directorul uzinei) sau din cadrul veniturilor din capital (de exemplu, între acționari mici, mijlocii și mari sau proprietari), a căror analiză o vom relua în cea de a doua parte. Evident, fiecare dintre aceste două dimensiuni

ale repartizării avuțiilor – repartizarea numită „factorială", care opune cei doi „factori" de producție, capitalul și munca, considerați în mod artificial ca blocuri omogene, și repartizarea numită „individuală", referitoare la inegalitatea veniturilor din muncă și din capital la nivelul indivizilor – joacă în practică un rol fundamental și este imposibil să se ajungă la o înțelegere satisfăcătoare a problemei repartizării fără ca acestea să fie analizate împreună[1].

De altfel, în august 2012, minerii de la Marikana nu erau numai în grevă împotriva profiturilor considerate excesive ale grupului Lonmin, ci și împotriva inegalității de salarii dintre muncitori și ingineri și împotriva salariului, pare-se colosal, al directorului minei[2]. De asemenea, dacă proprietatea capitalului ar fi fost repartizată într-un mod riguros egalitar și dacă fiecare salariat ar fi primit o parte egală din profituri pe lângă salariu, chestiunea împărțirii câștigurilor între profituri și salarii nu ar fi interesat (aproape) pe nimeni. Dacă proporția capital–muncă suscită atâtea conflicte, este în primul rând din cauza extremei concentrări a proprietății capitalului. De fapt, în toate țările, inegalitatea patrimoniilor – și a veniturilor din capital pe care le generează – este întotdeauna mult mai

[1] Repartizarea „factorială" este adesea numită „funcțională" sau „macroeconomică", iar repartizarea „individuală" este uneori numită „personală" sau „microeconomică". În realitate, cele două dimensiuni ale repartizării pun în mișcare mecanisme ce sunt în același timp microeconomice (adică mecanisme care trebuie să fie analizate la nivel de întreprinderi sau de agenți individuali) și macroeconomice (adică mecanisme care nu pot fi înțelese decât la nivel de economie națională, respectiv de economie mondială).

[2] Un milion de euro pe an (respectiv echivalentul salariului a aproape două sute de mineri), după cum spun greviștii. Din nefericire, nu este disponibilă nici o informație pe această temă pe site-ul companiei.

puternică decât inegalitatea salariilor și a veniturilor din muncă. Vom analiza acest fenomen și cauzele lui în cea de a treia parte. Pentru început, vom lua ca atare inegalitatea veniturilor din muncă și din capital și ne vom concentra atenția asupra împărțirii globale a venitului național între capital și muncă.

Lucrurile trebuie să fie foarte clare: scopul meu, aici, nu este să instrumentez procesul muncitorilor împotriva proprietarilor, ci, mai curând, să îl ajut pe fiecare să se lămurească și să-și facă o idee. Desigur, inegalitatea capital–muncă este extrem de violentă în plan simbolic. Lovește din plin concepțiile cele mai comune despre ceea ce este just și ceea ce nu este și nu este deloc surprinzător că acest lucru ia uneori forma violenței fizice. Pentru toți cei care nu au altceva decât propria muncă și care adesea trăiesc în condiții modeste, chiar foarte modeste în cazul țăranilor din secolul al XVIII-lea și în cel al minerilor de la Marikana, este greu de acceptat că proprietarii capitalului – care uneori l-au obținut în mod ereditar, cel puțin în parte – pot, fără a munci, să-și însușească o parte semnificativă din bogățiile produse. Or, partea de capital poate atinge niveluri considerabile, adesea între un sfert și jumătate din producție, uneori mai mult de jumătate, în sectoare intensive în capital, cum sunt cele ale extracției miniere, chiar și mai mult atunci când situații de monopol local le permit proprietarilor să-și însușească o parte și mai mare.

Și, în același timp, oricine poate înțelege că, dacă totalitatea producției ar fi consacrată salariilor și dacă nu ar merge nimic la profituri, atunci ar fi, fără îndoială, dificil să atragi capitaluri care să permită finanțarea unor noi investiții, cel puțin în contextul organizării economice actuale (ne putem gândi și la altele, desigur). Fără a mai spune că nu există neapărat

o justificare pentru a suprima orice remunerare pentru cei care aleg să economisească mai mult decât alții – presupunând, bineînțeles, că economisirea este o sursă importantă a inegalității de averi, chestiune pe care de asemenea o vom analiza. Și fără a uita nici faptul că o parte a ceea ce se numește „venit din capital" corespunde uneori unei remunerări a muncii „antreprenoriale", cel puțin în parte, și ea ar trebui să tratată la fel ca alte forme de muncă. Și acest argument clasic ar trebui studiat îndeaproape. Ținând cont de toate aceste elemente, care este nivelul „bun" de împărțire capital–muncă? Suntem oare foarte siguri că funcționarea „liberă" a unei economii bazate pe piață și pe proprietatea privată conduce la acest nivel optim, peste tot și întotdeauna, ca prin farmec? În ce mod, într-o societate ideală, ar trebui să organizăm această împărțire capital–muncă și cum să procedăm pentru a ne apropia de o astfel de societate?

Împărțirea capital–muncă pe termen lung: nu este chiar atât de stabilă

Pentru a avansa – modest – în acest studiu și a încerca să precizăm, cel puțin, termenii unei dezbateri aparent fără sfârșit, este util să începem prin a stabili faptele, cât se poate de precis și de minuțios. Ce știm exact despre evoluția împărțirii capital–muncă, începând din secolul al XVIII-lea? O lungă perioadă, teza cea mai răspândită în rândul economiștilor, diseminată puțin în grabă în manuale, a fost cea a unei foarte mari stabilități pe termen lung a împărțirii venitului național între muncă și capital, în general, în jurul valorii de două

treimi–o treime[1]. Mulțumită perspectivei istorice și noilor date de care dispunem, vom demonstra că realitatea este, evident, mai complexă.

Pe de-o parte, împărțirea capital–muncă a cunoscut, în cursul secolului trecut, schimbări de mare amploare, pe măsura istoriei politice și economice haotice a secolului XX. Schimbările din secolul al XIX-lea, evocate în Introducere (o creștere a părții de capital, în prima jumătate a secolului, ușoare scăderi și apoi stabilizare), par, prin comparație, destul de liniștite. În rezumat: șocurile „primului secol XX" (1914–1945) – respectiv Primul Război Mondial, Revoluția Bolșevică din 1917, criza din 1929, cel de-al Doilea Război Mondial și noile politici de reglementare, de impozitare și de control public al capitalului, rezultate din aceste tulburări – au condus la niveluri joase istoric ale capitalurilor private, în anii 1950–1960. Mișcarea de reconstituire a patrimoniilor se instalează foarte repede, apoi accelerează odată cu revoluția conservatoare anglo-saxonă din 1979–1980, cu prăbușirea blocului sovietic din 1989–1990, cu globalizarea financiară și dereglementarea anilor 1990–2000, evenimente ce marchează o cotitură politică în sens invers celei precedente și care permit capitalurilor private să regăsească, la începutul anilor 2010, în ciuda crizei instalate în 2007–2008, o prosperitate patrimonială necunoscută după 1913. Nu toate aspectele sunt negative în această evoluție și în acest proces de reconstituire a patrimoniilor, ceea ce este în parte natural și de dorit. Dar acest lucru schimbă total perspectiva pe care o putem avea asupra raportului

[1] Aproximativ 65%–70% pentru salarii și alte venituri din muncă și 30%–35% pentru profituri, chirii și alte venituri din capital.

capital–muncă, la acest început de secol XXI, și evoluțiilor posibile pentru deceniile viitoare.

Pe de altă parte, dincolo de această dublă schimbare din secolul XX, dacă abordăm acum o perspectivă pe termen foarte lung, atunci teza unei complete stabilități a împărțirii capital–muncă ar trebui să ia în considerare faptul că însăși natura capitalului s-a transformat radical (de la terenuri și alte bunuri imobile în secolul al XVIII-lea la capitalul imobiliar, industrial și financiar în secolul XXI) și, mai ales, că această creștere modernă s-ar caracteriza prin mărirea puterii „capitalului uman", teză foarte răspândită în rândul economiștilor și care, la o primă abordare, pare să implice o tendință de creștere a părții de muncă din venitul național. Vom vedea că o astfel de tendință pe termen foarte lung poate exista, dar în proporții relativ modeste: partea capitalului (altul decât cel uman), la acest început de secol XXI, este doar puțin mai slabă decât era la începutul secolului al XIX-lea. Nivelurile foarte crescute ale capitalizării patrimoniale, observate actualmente în țările bogate, par a se explica în primul rând prin revenirea la un regim de creștere slabă a populației și a productivității – dublată de revenirea la un regim politic în mod obiectiv foarte favorabil capitalurilor private.

Pentru a înțelege bine aceste transformări, vom vedea că abordarea cea mai fructuoasă constă în analizarea evoluției raportului capital/venit (adică raportul dintre stocul total al capitalului și fluxul anual al venitului și al producției) și nu numai a evoluției împărțirii capital–muncă (adică împărțirea fluxului venitului și al producției între veniturile din capital și cele din muncă); acest din urmă raport fiind în mod special studiat în trecut, în mare parte din lipsa datelor adecvate.

Dar, înainte de a prezenta toate aceste rezultate în mod detaliat, trebuie să procedăm pe etape. Prima parte a acestei cărți are drept obiectiv introducerea noțiunilor fundamentale. În continuarea acestui capitol 1, vom începe prin a prezenta conceptele de producție internă și de venit național, de capital și de muncă și de raport capital/venit. Apoi, vom examina transformările repartizării mondiale a producției și a veniturilor, începând cu Revoluția Industrială. În capitolul 2, vom analiza evoluția generală a ratelor de creștere în cursul istoriei, evoluție care va juca un rol central pentru restul analizei.

Odată rezolvate aceste chestiuni prealabile, vom putea studia, în cea de a doua parte a acestei cărți, dinamica raportului capital/venit și a împărțirii capital–muncă, procedând și de data aceasta pe etape. În capitolul 3, vom analiza transformările compunerii capitalului și ale raportului capital/venit, începând din secolul al XVIII-lea, abordând mai întâi cazul Marii Britanii și al Franței, cele mai cunoscute pe termen foarte lung. Capitolul 4 va introduce apoi cazul Germaniei și mai ales al Americii, care completează în mod util prisma europeană. În sfârșit, capitolele 5 și 6 vor încerca să extindă aceste analize la ansamblul țărilor bogate și, în măsura posibilului, la ansamblul planetei și să tragă concluzii cu privire la dinamica raportului capital/venit și a împărțirii capital–muncă, la nivel mondial, la acest început de secol XXI.

Noțiunea de venit național

Este util să începem prin a prezenta noțiunea de „venit național", la care vom apela frecvent în această carte. Prin definiție, venitul național măsoară ansamblul veniturilor de care

dispun rezidenții unei țări date, în cursul unui an, indiferent de forma juridică pe care o iau aceste venituri.

Venitul național este strâns legat de „produsul intern brut" (PIB), frecvent utilizat în dezbaterile publice, de care se diferențiază totuși prin două aspecte importante. PIB-ul măsoară ansamblul bunurilor și serviciilor produse în cursul unui an, pe teritoriul unei țări date. Pentru a calcula venitul național, trebuie să începem prin a scădea din PIB deprecierea capitalului care a permis realizarea acestor producții, adică uzura clădirilor, echipamentelor, mașinilor, vehiculelor, calculatoarelor etc., folosite în cursul unui an. Această masă considerabilă, care atinge actualmente valori de ordinul a 10% din PIB în majoritatea țărilor, nu constituie, de fapt, un venit pentru nimeni: înainte de a distribui salarii muncitorilor, dividende acționarilor sau de a realiza investiții cu adevărat noi, trebuie să începi prin a înlocui sau a repara capitalul uzat. Şi, dacă nu se procedează astfel, atunci acest lucru corespunde unei pierderi de patrimoniu, deci unui venit negativ pentru proprietari. După deducerea deprecierii capitalului din produsul intern brut, se obține „produsul intern net", pe care îl vom numi, mai simplu, „producție internă" și care este de obicei 90% din PIB.

Apoi, trebuie adăugate veniturile nete primite din străinătate (sau deduse veniturile nete vărsate în străinătate, în funcție de situația țării). De exemplu, o țară al cărei ansamblu de întreprinderi și capitalul sunt posedate de proprietari străini poate foarte bine să aibă o producție internă foarte ridicată, dar un venit național mult mai slab, odată ce am scăzut profiturile și chiriile care pleacă în străinătate. Din contră, o țară care

posedă o bună parte a capitalului altor țări poate dispune de un venit național mult mai ridicat decât producția ei internă.

Vom reveni mai târziu asupra unor exemple pentru ambele tipuri de situații, din istoria capitalismului și a lumii actuale. Trebuie să precizăm imediat că acest tip de inegalități internaționale poate genera tensiuni politice foarte puternice. Nu este un lucru neobișnuit ca o țară să lucreze pentru altă țară și să-i verse, pe o perioadă lungă, o parte semnificativă a producției sale, sub formă de dividende sau de chirii. Pentru ca un astfel de sistem să poată rezista – până la un anumit punct –, el are nevoie să fie dublat și de relații de dominație politică, așa cum a fost cazul în perioada colonialismului, când Europa poseda, în fapt, o bună parte a restului lumii. Una dintre chestiunile centrale ale studiului nostru este să aflăm în ce măsură și în ce condiții acest tip de situație s-ar putea reproduce în secolul XXI, eventual sub alte configurații geografice, de exemplu cu Europa în rolul posedatului, mai curând decât al proprietarului (teamă actualmente foarte răspândită pe bătrânul continent – poate chiar excesiv: vom vedea).

În acest stadiu, este suficient să notăm că majoritatea țărilor, bogate sau în curs de dezvoltare, sunt actualmente în situații mult mai echilibrate decât ne imaginăm uneori. În Franța, ca și în Statele Unite, în Germania, ca și în Marea Britanie, în China, ca și în Brazilia, în Japonia, ca și în Italia, venitul național nu este astăzi foarte diferit de producția internă –1% sau aproape 2%. Altfel spus, în toate aceste țări, fluxul de intrare și cel de ieșire a profiturilor, dobânzilor, dividendelor, chiriilor etc. se echilibrează aproape, în general cu venituri nete primite din străinătate, ușor pozitive pentru țările bogate. La o primă aproximare, rezidenții acestor diferite țări

posedă, prin plasamentele lor imobiliare și financiare, aproape la fel de multe avuții în restul lumii cât posedă restul lumii acasă la aceștia. Contrar unei legende înrădăcinate, Franța nu este deținută de fondurile de pensie californiene sau de Banca Chinei, așa cum nici Statele Unite nu sunt proprietatea investitorilor japonezi sau germani. Teama de astfel de situații este atât de puternică, încât fantasmele depășesc în acest domeniu realitatea. Astăzi, realitatea e că inegalitatea capitalului este în măsură mult mai mare internă decât internațională: ea aduce în opoziție bogații și săracii din interiorul fiecărei țări mai degrabă decât țările între ele. Dar lucrurile nu au stat întotdeauna astfel în cursul istoriei și este perfect legitim să ne întrebăm în ce condiții poate evolua această situație, în cursul secolului XXI, cu atât mai mult cu cât unele țări – Japonia, Germania, țările petroliere și, într-o măsură mai mică, China – au acumulat în trecutul recent creanțe care nu sunt neglijabile (deși net inferioare, în zilele noastre, recordurilor coloniale) față de restul lumii. Vom vedea și că intensa creștere a participațiilor încrucișate între țări (fiecare este deținută, în mare parte, de către celelalte) poate mări, în mod legitim, sentimentul de deposedare, inclusiv când pozițiile nete sunt relativ slabe.

În rezumat, la nivelul fiecărei țări, venitul național poate fi superior sau inferior producției interne, atunci când veniturile nete primite din străinătate sunt pozitive, respectiv negative:

Venit național = producție internă + venituri nete primite din străinătate[1].

[1] Venitul național este numit și „produs național net" (în contrast cu „produsul național brut", PNB, care include deprecierea capitalului). Vom folosi expresia „venit național", mai simplu și mai intuitiv. Veniturile nete

La nivel mondial, veniturile primite și cele vărsate în străinătate se echilibrează, astfel încât venitul este, prin definiție, egal cu producția:

Venit mondial = producție mondială[1].

Această egalitate dintre fluxurile anuale de venituri și de producție este o evidență conceptuală și contabilă, dar ea traduce o realitate importantă. În cursul unui an dat, nu este posibil să se distribuie mai multe venituri decât au fost produse noi avuții (cu excepția îndatorării față de o altă țară, ceea ce nu este posibil la nivel mondial). Invers, toată producția trebuie distribuită sub formă de venituri – într-un mod sau în altul: fie sub formă de salarii, remunerații, onorarii, prime etc. vărsate salariaților și persoanelor care au contribuit cu munca utilizată în producție (venituri din muncă); fie sub formă de profituri, dividende, dobânzi, chirii, drepturi de autor etc., ce revin proprietarilor capitalului folosit în producție (venituri din capital).

Ce este capitalul?

Să recapitulăm. La nivelul conturilor unei întreprinderi, ca și ale unei țări luate în ansamblul ei, sau ale întregii planete,

rezultate din străinătate sunt definite ca diferența dintre veniturile primite din străinătate și veniturile vărsate în străinătate. Aceste fluxuri încrucișate se referă, în primul rând, la veniturile din capital, dar includ și veniturile din muncă și transferurile unilaterale (de exemplu, de la migranți către țările lor de origine). A se vedea anexa tehnică.

[1] Venitul mondial este în mod obișnuit definit ca sumă a venitului național al diferitelor țări, iar producția mondială, ca sumă a producției interne a diferitelor țări.

producția și veniturile rezultate din aceasta se pot descompune ca sumă a veniturilor din capital și din muncă:

Venit național = venituri din capital + venituri din muncă

Dar ce este capitalul? Care sunt, mai precis, limitele și formele acestuia și cum s-a transformat în timp alcătuirea sa? Această întrebare, centrală pentru studiul nostru, va fi analizată mai detaliat în următoarele capitole. Este totuși util să precizăm, chiar de acum, următoarele puncte.

Pentru început, de-a lungul acestei cărți, când vorbim despre „capital", fără altă precizare, excludem întotdeauna ceea ce economiștii numesc adesea – și, din punctul nostru de vedere, destul de impropriu – „capitalul uman", adică forța de muncă, calificările, formarea, capacitățile individuale. În cadrul acestei cărți, capitalul este definit ca ansamblul activelor nonumane care pot fi posedate și schimbate pe o piață. Capitalul cuprinde, mai ales, ansamblul capitalului imobiliar (imobile, case) utilizat pentru locuit și al capitalului financiar și profesional (clădiri, echipamente, mașini, brevete etc.), utilizat de întreprinderi și administrații.

Există multiple motive pentru a exclude capitalul uman din definiția noastră a capitalului. Motivul cel mai evident este că acest capital uman nu poate fi posedat de o altă persoană, nici schimbat pe o piață, sau cel puțin nu permanent. Aceasta constituie o deosebire esențială față de celelalte forme de capital. Desigur, se pot închiria serviciile muncii sale, în cadrul unui contract de muncă. Dar, în toate sistemele juridice moderne, lucrul acesta nu se poate face decât pe o bază temporară și limitată în timp și în utilizare. Evident, cu excepția societăților sclavagiste, unde este permis să ai în proprietate, în mod deplin

și integral, capitalul uman al unei alte persoane și chiar al eventualilor săi descendenți. În astfel de societăți, este posibil să vinzi sclavi pe piață și să-i transmiți prin succesiune și este practică curentă să adaugi valoarea sclavilor la alte elemente de patrimoniu. Vom vedea acest lucru când vom studia alcătuirea capitalului privat în sudul Statelor Unite, înainte de 1865. Dar, în afara acestor cazuri foarte particulare și *a priori* dispărute, nu are prea mult sens să încerci să aduni valoarea capitalului nonuman cu cea a capitalului uman. Aceste două forme de avuție au jucat de-a lungul întregii istorii roluri fundamentale și complementare în procesul de creștere și de dezvoltare economică și la fel vor sta lucrurile și în secolul XXI. Totuși, pentru a înțelege bine acest proces și structura inegalităților pe care le generează, este important să facem diferența dintre aceste două forme de capital și să le tratăm separat.

Capitalul nonuman, pe care îl vom numi, mai simplu, „capital" în cadrul acestei cărți, regrupează, prin urmare, toate formele de avuție care pot fi *a priori* posedate de către indivizi (sau grupuri de indivizi) și transmise sau date la schimb pe o piață, în mod permanent. În practică, acest capital poate fi deținut fie de către persoane private (vorbim atunci despre capital privat), fie de stat sau de administrațiile publice (vorbim atunci despre capital public). Există și forme intermediare de proprietate colectivă, deținută de persoane juridice care urmăresc obiective specifice (fundații, Biserici etc.), asupra cărora vom reveni. Se înțelege de la sine că frontiera dintre ceea ce poate fi posedat de către persoane private și ceea ce nu poate fi evoluează intens în timp și spațiu, așa cum ilustrează, în mod extrem, cazul sclavagismului. Același lucru se aplică aerului, mării, munților, monumentelor istorice,

cunoștințelor. Există interese private care ar dori să le poată poseda, invocând uneori eficacitatea, și nu doar propriul interes. Cu toate acestea, nu este deloc sigur că ar fi aici vorba de interesul general. Capitalul nu este un concept imuabil: acesta reflectă starea de dezvoltare și raporturile sociale care guvernează o societate dată.

Capital și patrimoniu

Pentru a simplifica expunerea, vom folosi cuvintele „capital" și „patrimoniu" în mod interschimbabil, ca sinonime perfecte. Conform anumitor definiții, ar trebui să rezervăm folosirea cuvântului „capital" pentru formele de patrimoniu acumulate de om (clădiri, mașini, echipamente etc.), excluzând, prin urmare, pământul sau resursele naturale pe care specia umană le-a moștenit fără a fi avut nevoie să le acumuleze. Pământul ar fi, prin urmare, un element de patrimoniu, și nu de capital. Dificultatea constă în aceea că nu este întotdeauna ușor de separat valoarea clădirilor de cea a terenurilor pe care sunt construite. Și mai grav încă, vom vedea că este foarte dificil să se separe valoarea terenurilor „virgine" (așa cum au fost descoperite de om, cu secole sau chiar cu milenii în urmă) de a celor cu multiple îmbunătățiri – drenare, irigare, fertilizare etc. – aduse de om terenurilor agricole. Aceleași probleme se pun în cazul resurselor naturale – petrol, gaz, „pământuri rare" etc. –, a căror valoare pură este adesea greu de distins de cea a investițiilor ce au permis descoperirea acestor zăcăminte și exploatarea lor. Prin urmare, vom include în capital toate formele de avuție – ceea ce, bineînțeles, nu va exclude o analiză minuțioasă a originilor patrimoniilor și, în special, a frontierei

dintre ceea ce provine din acumulare și ceea ce provine din dobândire.

Conform altor definiții, cuvântul „capital" ar trebui rezervat elementelor de patrimoniu direct utilizate în procesul de producție. De exemplu, ar trebui să considerăm aurul ca un element de patrimoniu, și nu ca un element de capital, pentru că aurul nu ar folosi decât ca pură rezervă de valoare. Și aici, o astfel de excludere nu ni se pare nici practică, nici de dorit – aurul este uneori factor de producție, în bijuterie, ca și în electronică sau în nanotehnologii. Toate formele de capital au jucat întotdeauna un dublu rol, pe de-o parte, ca rezervă de valoare și, pe de altă parte, ca factor de producție. Ni s-a părut, prin urmare, mai simplu să nu impunem o distincție rigidă între conceptul de patrimoniu și cel de capital.

De asemenea, ar părea lipsit de relevanță să excludem imobiliarul locativ din definiția „capitalului", pe motivul că aceste bunuri imobiliare ar fi „non-productive", spre deosebire de „capitalul productiv", utilizat de întreprinderi și administrații: clădiri cu destinație profesională, birouri, mașini, echipamente etc. În realitate, toate aceste forme de patrimoniu sunt utile și productive și corespund unui număr de două funcții economice ale capitalului. Dacă uităm o clipă rolul său ca rezervă de valoare, capitalul este util, pe de-o parte, pentru a locui (adică pentru a produce „servicii locative", a căror valoare este măsurată prin valoarea locativă a acestor locuințe) și, pe de altă parte, ca factor de producție, pentru întreprinderile și administrațiile care produc alte bunuri și servicii (și care au nevoie de clădiri, birouri mașini, echipamente etc. pentru a realiza aceste producții). Vom vedea mai departe că aceste două mari funcții reprezintă fiecare aproximativ jumătatea

stocului de capital al țărilor dezvoltate, la acest început de secol XXI.

Să rezumăm. Vom defini „patrimoniul național" sau „capitalul național" ca valoare totală, estimată la prețul pieței, a tot ceea ce posedă rezidenții și guvernul unei țări date, la un moment dat și care poate eventual face obiectul unui schimb pe o piață. Este vorba despre suma activelor nefinanciare (locuințe, terenuri, fonduri de comerț, clădiri, mașini, echipamente, brevete și alte active profesionale, deținute în mod direct) și despre activele financiare (conturi bancare, planuri de economii, obligațiuni, acțiuni și alte active financiare din societăți, plasamente financiare de orice natură, contracte de asigurare de viață, fonduri de pensii etc.), din care se scad pasivele financiare (adică toate datoriile)[1]. Dacă ne limităm la activele și pasivele deținute de persoane fizice private, atunci obținem patrimoniul privat sau capitalul privat. Dacă avem în vedere activele și pasivele deținute de stat și de administrațiile publice (colectivități locale, administrații ale asigurărilor sociale etc.), obținem patrimoniul public sau capitalul public. Prin definiție, patrimoniul național este suma acestor doi termeni:

Patrimoniu național = patrimoniu privat + patrimoniu public

Actualmente, patrimoniul public este extrem de slab în majoritatea țărilor dezvoltate (chiar negativ, atunci când datoria publică depășește activele publice); vom vedea că patrimoniul

[1] Folosim, în principal, aceleași definiții și aceleași categorii de active și de pasive, precum cele stabilite de normele internaționale de contabilitate națională în vigoare la această dată, cu mici diferențe, pe care le precizăm și le discutăm în anexa tehnică.

privat reprezintă, cam peste tot, cvasitotalitatea patrimoniului național. Dar lucrurile nu au stat întotdeauna astfel și, prin urmare, este important să distingem între cele două noțiuni.

Să precizăm că acel concept de capital pe care îl utilizăm exclude, bineînțeles, capitalul uman (care nu poate fi dat la schimb pe piață, cel puțin în societățile care nu sunt sclavagiste), dar el nu se reduce la capitalul „fizic" (terenuri, clădiri, echipamente și alte bunuri, care au o existență materială). Includem și capitalul „imaterial", de exemplu, brevete și alte drepturi de proprietate intelectuală, care sunt considerate fie active nefinanciare (dacă persoanele fizice dețin direct brevetele), fie active financiare, atunci când persoanele private dețin acțiuni la societăți care dețin brevete, așa cum este cel mai adesea cazul. În sens general, sunt luate în considerare multiple forme de capital imaterial, în cursul capitalizării bursiere a societăților. De exemplu, valoarea de piață a unei societăți depinde adesea de reputația sa și cea a mărcilor sale, de sistemele sale informatice și de modurile de organizare, de investițiile materiale și imateriale, realizate pentru a mări vizibilitatea și atractivitatea produselor și serviciilor sale, a cheltuielilor sale de cercetare și dezvoltare etc. Toate acestea se regăsesc în prețul acțiunilor și al altor active financiare ale societăților și, prin urmare, în valoarea patrimoniului național.

Există, desigur, o latură în mare măsură arbitrară și nesigură în prețul pe care piețele financiare îl stabilesc, la un moment dat, pentru capitalul imaterial al unei anumite societăți, respectiv al unui sector întreg, așa cum atestă explozia bulei internetului din 2000, criza financiară în curs din 2007–2008 și, mai general, enorma volatilitate bursieră. Dar este important să realizăm chiar din acest moment că aici este vorba despre

o caracteristică comună a tuturor formelor de capital și nu numai a capitalului imaterial. Fie că este vorba de un imobil, fie de o întreprindere, de o societate industrială sau de servicii, este întotdeauna foarte greu să se stabilească un preț al capitalului. Și totuși vom vedea că nivelul global al patrimoniului național al unei țări luate în ansamblul ei, iar nu al unui activ particular urmează un anumit număr de legi și de regularități.

Să precizăm, în încheiere, că la nivelul fiecărei țări patrimoniul național se poate descompune în capital intern și capital străin:

Patrimoniu național = capital național = capital intern + capital străin net

Capitalul intern măsoară valoarea stocului de capital (imobiliar, întreprinderi etc.) care se află pe teritoriul țării analizate. Capitalul străin net – sau activele străine nete – măsoară poziția patrimonială a țării analizate, în raport cu restul lumii, adică diferența dintre activele deținute de rezidenții țării în restul lumii și activele deținute de restul lumii în țara în cauză. În ajunul Primului Război Mondial, Marea Britanie și Franța posedau active străine nete considerabile în restul lumii. Vom vedea că una dintre caracteristicile mondializării financiare din anii 1980–1990 este aceea că numeroase țări pot avea poziții patrimoniale nete destul de apropiate de echilibru, dar poziții brute extrem de ridicate. Altfel spus, jocurile participațiilor financiare încrucișate dintre societăți au ca rezultat faptul că fiecare posedă o parte importantă a capitalului intern al altor țări, fără însă ca pozițiile nete dintre țări să fie foarte importante. Se înțelege de la sine că, la nivel mondial, toate

pozițiile nete se echilibrează, astfel încât patrimoniul mondial se reduce la capitalul intern al întregii planete.

Raportul capital/venit

După ce am definit conceptele de „venit" și de „capital", putem prezenta prima lege elementară care leagă aceste două noțiuni. Să începem prin a defini raportul capital/venit.

Venitul este un flux. Corespunde cantității de avuții produse și distribuite în cursul unei perioade date (se alege, în general, anul ca perioadă de referință).

Capitalul este un stoc. Acesta corespunde cantității totale de avuții posedate, la un moment dat. Acest stoc provine din avuțiile însușite sau acumulate în cursul tuturor anilor trecuți.

Modul cel mai natural și mai util de a măsura importanța capitalului la nivelul unei societăți date constă în împărțirea stocului de capital la fluxul anual de venit. Această proporție capital/venit sau acest raport capital/venit va fi notat cu β.

De exemplu, dacă valoarea totală a capitalului unei țări reprezintă echivalentul a șase ani de venit național, atunci notăm $\beta = 6$ (sau $\beta = 600\%$).

În prezent, în țările dezvoltate, raportul capital/venit se situează, în general, între cinci și șase și provine aproape exclusiv din capitalul privat. În Franța, ca și în Marea Britanie, în Germania, ca și în Italia, în Statele Unite, ca și în Japonia, venitul național atinge astfel în jur de 30 000–35 000 de euro pe cap de locuitor, la începutul anilor 2010, în timp ce totalul patrimoniilor private (fără datorii) este în general de ordinul a 150 000 de euro–200 000 de euro pe cap de locuitor, respectiv între cinci și șase ani de venit național. Există variații

interesante între țări, atât în Europa, cât și în afara acestui continent: raportul β este astfel peste șase în Japonia și Italia și sub cinci în Statele Unite și Germania; patrimoniul public este pozitiv la limită în unele țări și ușor negativ în altele; și așa mai departe. Vom studia acest lucru în detaliu, în capitolele următoare. În acest stadiu, este suficient să reținem aceste ordine de mărime, care permit fixarea utilă a ideilor[1].

Faptul că venitul național este de ordinul a 30 000 de euro pe cap de locuitor și pe an (2 500 de euro pe lună) în țările bogate, în anii 2010, evident nu înseamnă că fiecare dispune de această sumă. Ca toate mediile, acest venit mediu disimulează discrepanțe enorme: în practică, multe persoane au un venit net inferior sumei de 2 500 de euro pe lună, iar altele au venituri de mai multe zeci de ori mai mari. Discrepanțele veniturilor rezultă, pe de-o parte, din inegalitatea veniturilor din muncă și, pe de altă parte, din inegalitatea și mai puternică a veniturilor din capital, ce rezultă și ea din extrema concentrare a patrimoniilor. Acest venit mediu național înseamnă pur și simplu că, dacă am putea distribui fiecăruia același venit, fără a modifica nivelul global al producției și al venitului național, atunci acest venit ar fi de ordinul a 2 500 de euro pe lună[2].

[1] Toate cifrele detaliate pe țări pot fi consultate în tabelele disponibile on-line, în anexa tehnică.

[2] În practică, venitul median (adică venitul sub care se situează jumătate din populație) este în general de ordinul a 20%–30% mai slab decât venitul mediu. Aceasta provine din faptul că partea de sus a distribuției este mult mai întinsă decât partea de jos și cea de mijloc, ceea ce trage media (și nu mediana) către în sus. Să precizăm și că venitul național pe cap de locuitor corespunde unui concept de venit mediu înainte de impozite și transferuri. În practică, locuitorii țărilor bogate aleg să consacre între o treime și o jumătate din venitul național impozitelor, reținerilor și diverselor taxe, care permit finanțarea serviciilor publice, a infrastructurilor,

La fel, un patrimoniu privat de ordinul a 180 000 de euro pe cap de locuitor, respectiv șase ani de venit mediu, nu implică faptul că fiecare deține un astfel de capital. Mulți au mult mai puțin, iar unii posedă un capital de mai multe milioane sau de zeci de milioane de euro. Pentru o bună parte a populației, patrimoniul se reduce adesea la foarte puțin, cu mult sub un an de venit: de exemplu, câteva mii de euro într-un cont în bancă, echivalentul a câtorva săptămâni sau luni de salariu. Unii au chiar un patrimoniu negativ, atunci când bunurile pe care le posedă au o valoare inferioară datoriilor. Invers, alții posedă patrimonii considerabile, ce reprezintă echivalentul a zece sau douăzeci de ani de venit al lor, uneori chiar mai mult. Raportul capital/venit, măsurat la nivelul unei țări în ansamblul ei, nu ne spune nimic despre inegalitățile din interiorul respectivei țări. Dar acest raport β măsoară importanța globală a capitalului într-o societate, iar analiza lui constituie, prin urmare, o condiție prealabilă indispensabilă studiului inegalităților. Obiectivul central al celei de a doua părți a acestei cărți este exact acela de a înțelege de ce și în ce mod raportul capital/venit variază între țări și evoluează în istorie.

Pentru a-l ajuta pe fiecare să vizualizeze forma concretă pe care o iau patrimoniile în lumea de astăzi, este util să precizăm că stocul de capital în țările dezvoltate se împarte actualmente în două jumătăți aproximativ egale: capitalul locativ, pe de-o parte, și capitalul productiv, utilizat de întreprinderi și administrații, pe de alta. Pentru a simplifica lucrurile: în țările bogate din anii 2010, fiecare locuitor câștigă în medie un venit anual de ordinul a 30 000 de euro și posedă un patrimoniu

protecției sociale, o bună parte a cheltuielilor lor pentru sănătate și educație etc. Aspectul impozitelor și cheltuielilor publice va fi analizat, în special, în partea a patra parte.

în jur de 180 000 de euro, din care 90 000 de euro sub formă de imobile locative și 90 000 de euro sub formă de acțiuni, obligațiuni și alte active, planuri de economii sau plasamente financiare, investite în întreprinderi și administrații[1]. Există variații interesante între țări, pe care le vom analiza în capitolul următor. Cu toate acestea, la o primă analiză, ideea împărțirii în două părți cu valoare comparabilă constituie un punct de reper util.

Prima lege fundamentală a capitalismului: $\alpha = r \times \beta$

Putem acum prezenta prima lege fundamentală a capitalismului, care permite asocierea stocului de capital fluxului de venituri din capital. Raportul capital/venit β are de fapt o legătură foarte simplă cu partea veniturilor din capital din venitul național, parte care va fi notată cu α, prin intermediul următoarei formule:

$$\alpha = r \times \beta$$

Unde r este randamentul mediu al capitalului.

De exemplu, dacă $\beta = 600\%$ și $r = 5\%$, atunci $\alpha = r \times \beta = 30\%$[2].

[1] În cadrul acestor mase enorme, bancnotele și monedele (incluse în activele financiare) reprezintă cantități minuscule: câteva sute de euro pe cap de locuitor; și câteva mii, dacă includem aurul, argintul și obiectele de valoare; respectiv, un total de 1%–2% din patrimonii. A se vedea anexa tehnică. De altfel, vom vedea că activele publice se apropie actualmente de datoriile publice, deci nu este absurd să considerăm că gospodăriile dețin aceste active prin intermediul activelor lor financiare.

[2] Formula $\alpha = r \times \beta$ se citește „α egal cu r înmulțit cu β". De altfel, „$\beta = 600\%$" este echivalent cu „$\beta = 6$", la fel cum „$\alpha = 30\%$" este echivalent cu „$\alpha = 0{,}30$" și cum „$r = 5\%$" este echivalent cu „$r = 0{,}05$".

Altfel spus, dacă patrimoniul reprezintă echivalentul a șase ani de venit național într-o societate dată și dacă randamentul mediu al capitalului este de 5% pe an, atunci partea capitalului din venitul național este de 30%.

Formula $\alpha = r \times \beta$ este o pură egalitate contabilă. Aceasta se aplică în toate societățile și tuturor epocilor, prin definiție. Deși este tautologică, ea trebuie totuși considerată ca prima lege fundamentală a capitalismului, pentru că permite relaționarea simplă și transparentă a celor mai importante trei concepte pentru analiza sistemului capitalist: raportul capital/venit, partea capitalului din venit și randamentul capitalului.

Randamentul capitalului este un concept central al unui număr mare de teorii economice, în special în analiza marxistă, cu teza tendinței de scădere a ratei profitului – predicție istorică, dar, cum vom vedea, extrem de greșită, deși ea conține o intuiție interesantă. Acest concept joacă un rol central și în toate celelalte teorii. În toate cazurile, randamentul capitalului măsoară ceea ce aduce un capital în cursul unui an, indiferent de forma juridică pe care o iau aceste venituri (profituri, chirii, dividende, dobânzi, drepturi de autor, aprecieri etc.), exprimat în procent din valoarea capitalului investit. Este vorba, prin urmare, de o noțiune mai largă decât cea de „rată a profitului[1]"

[1] Preferăm să vorbim despre „randament al capitalului", mai curând decât despre „rată a profitului", pe de-o parte, pentru că profitul nu este decât una dintre formele juridice pe care le iau veniturile din capital și, pe de altă parte, pentru că expresia „rată a profitului" a fost de multe ori folosită în mod ambiguu, uneori pentru a desemna efectiv randamentul și uneori pentru a desemna – în mod greșit – partea din venit a profiturilor sau producția (adică pentru a desemna α, și nu r, ceea ce este foarte diferit). Se întâmplă, de asemenea, ca expresia „rată a marjei" să fie utilizată pentru a desemna partea de profituri α.

și mult mai largă decât noțiunea de „rată a dobânzii[1]", chiar dacă ea le înglobează pe amândouă.

Evident, randamentul poate varia enorm, în funcție de tipurile de investiții și de plasamente. Anumite întreprinderi pot genera randamente superioare valorii de 10% pe an, uneori chiar mai mari, în timp ce altele generează pierderi (randament negativ). Randamentul mediu al acțiunilor atinge 7%–8%, pe termen lung, în numeroase țări. Plasamentele imobiliare și obligatare nu depășesc adesea 3%–4%, iar rata dobânzii reale la datoria publică este adesea și mai slabă. Formula $\alpha = r \times \beta$ nu ne oferă informații despre aceste subtilități. Ne indică însă în ce mod se relaționează aceste trei noțiuni, ceea ce este util pentru încadrarea dezbaterilor.

De exemplu, în țările bogate din anii 2010, constatăm că veniturile din capital (profituri, dobânzi, dividende, chirii etc.) gravitează, în general, în jurul a 30% din venitul național. Cu un raport patrimoniu–venit de ordinul a 600%, aceasta înseamnă că randamentul mediu al capitalului este de aproximativ 5%.

Concret, venitul național actual de aproximativ 30 000 de euro pe cap de locuitor, din țările bogate, se descompune aproximativ în 21 000 de euro de venit din muncă (70%) și 9 000 de euro de venit din capital (30%). Fiecare locuitor

[1] Dobânzile reprezintă o formă foarte particulară a veniturilor din capital și mult mai puțin reprezentativă, de exemplu, decât profiturile, chiriile sau dividendele (care constituie mase mult mai importante decât dobânzile, ținând cont de compoziția medie a capitalului). „Rata dobânzii" (care în plus variază enorm, în funcție de identitatea împrumutatului) nu este, prin urmare, reprezentativă pentru randamentul mediu al capitalului, iar acesta este adesea clar intern; această noțiune ne va fi utilă mai ales pentru analizarea activului foarte specific care este datoria publică.

posedă un patrimoniu mediu de 180 000 de euro, iar venitul din capitalul de 9 000 de euro pe cap de locuitor și pe an pe care îl primește corespunde, prin urmare, unui randament mediu de 5% pe an.

Și în acest caz, nu este vorba decât despre medii: anumite persoane încasează venituri din capital mult peste 9 000 de euro pe an, în timp ce altele nu încasează deloc și se mulțumesc să plătească chirii proprietarilor sau dobânzi creditorilor. Există, de altfel, variații semnificative între țări. Fără a ține seama și de faptul că măsurarea părții de venituri din capital ridică dificultăți practice și conceptuale importante, pentru că există categorii de venituri – în special veniturile din activitatea nesalariată, sau venitul „antreprenorial" – care îngreunează adesea descompunerea exactă în venit din muncă și venit din capital. Acest lucru poate adesea denatura comparațiile. În aceste condiții, metoda cel mai puțin imperfectă care permite măsurarea părții de capital poate fi aplicarea unui randament mediu plauzibil raportului capital/venit. În cartea aceasta, vom reveni cu detalii despre aceste aspecte delicate și esențiale. În acest stadiu, ordinile de mărime date mai sus ($\beta = 600\%$, $\alpha = 30\%$, $r = 5\%$) pot fi considerate puncte de reper utile.

Pentru a fixa ideile, putem nota, de asemenea, că randamentul mediu al terenurilor în societățile rurale este tipic de ordinul a 4%–5%. În romanele lui Jane Austen și ale lui Balzac, faptul că renta anuală adusă de un capital funciar – sau, de altfel, de titlurile de creanță – ar fi egală cu aproximativ 5% din valoarea acestui capital sau că valoarea unui capital ar corespunde la aproximativ douăzeci de ani de rentă anuală este o evidență, în așa măsură încât autorii omit adesea să precizeze acest lucru în mod explicit. Fiecare cititor știe bine că

este necesar un capital de ordinul a un milion de franci pentru a produce o rentă anuală de 50 000 de franci. Pentru romancierii secolului al XIX-lea, ca și pentru cititorii lor, echivalența dintre patrimoniu și rentă anuală se înțelege de la sine și se trece permanent de la o scară de măsură la alta, fără altă formalitate, ca și cum s-ar utiliza registre de sinonime perfecte sau două limbi paralele, cunoscute de toată lumea.

Regăsim același tip de randament – aproximativ 4%–5% – în domeniul imobiliar din acest început de secol XXI – uneori ceva mai puțin, în special când prețurile cresc mult fără a fi urmate în totalitate de chirii. De exemplu, la începutul anilor 2010, un apartament parizian mare, cu o valoare de un milion de euro, se închiria adesea contra unei sume de abia 2 500 de euro pe lună, respectiv 30 000 de euro valoare locativă anuală, ceea ce corespunde unui randament anual de numai 3% pe an, din punctul de vedere al proprietarului. Acest lucru reprezintă totuși o sumă considerabilă pe care să o achite un chiriaș care nu dispune decât de venitul din munca lui (îi dorim un salariu mare) și un venit apreciabil pentru proprietar. Vestea proastă – sau cea bună, depinde de caz – este că lucrurile au stat întotdeauna astfel și chiar și acest tip de chirie are, în general, tendința de a crește pentru a se apropia de un randament locativ de ordinul a 4% pe an (ceea ce corespunde, în exemplul ales aici, unei chirii lunare de aproximativ 3 000–3 500 de euro, respectiv 40 000 de euro valoare locativă anuală). Este deci probabil ca chiria acestui locatar să crească în viitor. Acest randament locativ anual poate fi de altfel completat pentru proprietar printr-o eventuală amortizare, pe termen lung. Regăsim același tip de randament, uneori puțin mai ridicat, în cazul apartamentelor mai mici. Un apartament care valorează

100 000 de euro poate aduce o chirie de 400 de euro pe lună, respectiv aproape 5 000 de euro pe an (5%). A deține un astfel de bun și a alege să-l locuiești poate de asemenea permite economisirea unei chirii echivalente și consacrarea sumei altor utilizări, ceea ce este același lucru.

În ceea ce privește capitalul investit în societăți – mai riscant prin natura lui –, randamentul mediu este adesea mai ridicat. Capitalizarea bursieră a societăților cotate, în diferite țări, reprezintă în general între 12 și 15 ani de beneficiu anual, ceea ce corespunde unui randament anual – în general, înainte de impozite – cuprins între 6% și 8%.

Formula $\alpha = r \times \beta$ permite analizarea importanței capitalului la nivelul unei țări în ansamblul ei, sau chiar la nivelul întregii planete. Dar formula poate fi utilizată și pentru a studia conturile unei întreprinderi anume. De exemplu, să luăm o întreprindere care utilizează un capital (birouri, echipamente, mașini) cu valoare de 5 milioane de euro și care realizează o producție anuală de un milion de euro împărțită în 600 000 de euro pentru masa salarială și 400 000 de euro pentru profituri[1]. Raportul capital–producție al acestei societăți este $\beta = 5$ (capitalul ei reprezintă echivalentul a cinci ani de producție),

[1] Producția anuală la care ne referim aici corespunde „valorii adăugate" a întreprinderii, cum este numită uneori, adică diferența dintre produsul vânzării de bunuri și servicii („cifra de afaceri") și costul cumpărării de bunuri și servicii de la alte întreprinderi („consum intermediar"). Valoarea adăugată măsoară contribuția întreprinderii la producția internă a țării. Prin definiție, valoarea adăugată măsoară și sumele de care dispune întreprinderea pentru a remunera munca și capitalul mobilizate pentru această producție. Ne referim aici la valoarea adăugată netă a deprecierii capitalului (adică după ce s-au scăzut costurile legate de uzura capitalului și a echipamentelor) și la profiturile nete, fără depreciere.

partea de capital din producția ei este $\alpha = 40\%$, iar randamentul capitalului ei este $r = 8\%$.

Să ne imaginăm o altă societate, care folosește mai puțin capital (3 milioane de euro), dar care realizează aceeași producție (1 milion de euro), folosind mai multă muncă (700 000 de euro pentru salarii, 300 000 de euro pentru profit). Pentru această societate, avem prin urmare: $\beta = 3$, $\alpha = 30\%$, $r = 10\%$. Cea de a doua întreprindere este mai puțin intensivă în capital decât prima, dar ea este mai profitabilă (randamentul capitalului ei este sensibil superior).

În toate țările, mărimile β, α și r variază puternic, în funcție de întreprinderi. Anumite sectoare sunt mai intensive în capital decât altele – metalurgia și energia sunt mai intensive în capital decât sectorul textil sau cel agroalimentar, iar industria este mai intensivă în capital decât serviciile. Există și variații semnificative în rândul întreprinderilor din același sector, în funcție de alegerile tehnice de producție și de poziționarea pe piață. Nivelurile atinse de β, α și r într-o țară sau alta depind și ele de importanța pe care o capătă imobiliarul locativ, pe de-o parte, și de resursele naturale, pe de altă parte.

Este important să insistăm asupra faptului că legea $\alpha = r \times \beta$ nu ne spune cum sunt determinate aceste trei mărimi și, în special, cum este determinat raportul capital/venit la nivelul unei țări, raport care măsoară într-un anumit sens intensitatea capitalistică a unei societăți date. Pentru a avansa în această direcție, va trebui să introducem alte mecanisme și alte noțiuni, în special rata economisirii și a investiției și rata creșterii. Acest lucru ne va conduce la cea de a doua lege fundamentală a capitalismului, conform căreia raportul β al unei societăți este cu atât mai mare cu cât rata ei de economisire

este mai importantă și rata ei de creștere este mai mică. Vom vedea acest lucru în capitolele următoare. În acest stadiu, legea $\alpha = r \times \beta$ ne spune doar că, indiferent de forțele economice, sociale, politice care determină nivelurile atinse de raportul capital/venit β, partea de capital α și randamentul r, aceste trei mărimi nu pot fi stabilite în mod independent unele de altele. Conceptual, există două grade de libertate, și nu trei.

Contabilitatea națională, o construcție socială în devenire

Conceptele esențiale de producție și de venit, de capital și de patrimoniu, de raport capital/venit și de rată a randamentului patrimoniului fiind acum stabilite, este momentul să începem să analizăm mai precis cum pot fi măsurate aceste noțiuni abstracte și ce ne învață aceste măsuri despre evoluția istorică a repartizării avuțiilor în diferite societăți. Vom rezuma rapid principalele etape ale istoriei contabilității naționale, apoi vom prezenta liniile mari de transformare a repartizării mondiale a producției și a venitului, precum și evoluția ratelor de creștere demografică și economică, începând din secolul al XVIII-lea, evoluție care va juca un rol esențial pentru continuarea analizei.

Așa cum am arătat deja în introducere, primele tentative de măsurare a venitului național și a capitalului național datează de la sfârșitul secolului al XVII-lea și începutul secolului al XVIII-lea. În jurul anilor 1700, mai multe estimări izolate văd lumina zilei, în mod independent, se pare, în Marea Britanie și în Franța. Este vorba, în special, despre lucrările lui William Petty (1664) și ale lui Gregory King (1696),

în Anglia, și despre lucrările lui Boisguillebert (1695) și ale lui Vauban (1707), în Franța. Aceste estimări se referă atât la stocul de capital național, cât și la fluxul anual de venit național. În mod particular, unul dintre primele obiective ale acestor lucrări este calcularea valorii totale a terenurilor, de departe cea mai importantă sursă de avuții în societățile agrare ale epocii, legând în același timp acest patrimoniu funciar de nivelul de producție agricolă și de renta funciară.

Este interesant de observat că acești autori urmăresc adesea un obiectiv politic foarte precis, în general, sub forma unui proiect de modernizare fiscală. Calculând venitul național și patrimoniul național al regatului, aceștia înțeleg să arate suveranului lor că este posibil să încaseze sume considerabile cu rate relativ moderate, cu condiția să se țină cont de ansamblul proprietăților și de avuțiile produse și să se aplice aceste impozite tuturor și, în special, proprietarilor funciari, aristocrați sau nu. Acest obiectiv este evident în lucrarea *Projet de dîme royale,* publicată de Vauban, dar reiese la fel de clar și din textele lui Boisguillebert și ale lui Gregory King (este mai puțin precis la William Petty).

Noi tentative de măsurare de acest tip se fac la sfârșitul secolului al XVIII-lea, anume în preajma Revoluției Franceze, mai ales cu estimările din *Richesse territoriale du royaume de France,* publicate de Lavoisier în 1791 și care se refereau la anul 1789. Și, într-adevăr, sistemul fiscal care se organizează în acea perioadă, fondat mai ales pe încetarea privilegiilor nobilimii și pe o taxă funciară aplicabilă ansamblului proprietăților, s-a inspirat în mare măsură din aceste lucrări, abundent folosite pentru a estima încasările de noi impozite.

Dar estimările patrimoniului național se multiplică mai ales în secolul al XIX-lea. Începând din anii 1870 până în anii 1900, Robert Giffen își actualizează în mod regulat calculele privind stocul de capital național al Marii Britanii, pe care îl compară cu estimări realizate de alți autori în anii 1800–1810, în special de Colquhoun. Giffen se minunează de nivelul considerabil atins de capitalul industrial britanic, ca și de cel al activelor străine începând din epoca războaielor napoleoniene, incomparabil mai ridicat decât toate datoriile publice lăsate moștenire chiar de aceste războaie[1]. Estimările „avuției naționale" și ale „avuției private" publicate în Franța în aceeași epocă, de Alfred de Foville, apoi de Clement Colson, reflectă și ele încântarea în fața acumulării considerabile a capitalului privat, în secolul al XIX-lea. Prosperitatea patrimoniilor private din anii 1870–1914 este o evidență care se impune tuturor. Pentru economiștii acestei epoci, este vorba despre măsurarea și evaluarea acesteia și, bineînțeles, despre compararea țărilor între ele (rivalitatea franco-engleză nu este niciodată prea departe). Până la Primul Război Mondial, estimările stocului de patrimoniu rețin, de altfel, mult mai mult atenția decât cele ale fluxului venitului sau producției și sunt de fapt net mai numeroase în Marea Britanie și în Franța, ca și în Germania și Statele Unite și în celelalte puteri industriale. La această epocă, a fi economist înseamnă, înainte de orice, a fi în măsură să estimezi capitalul național al propriei țări: este vorba aproape de un rit inițiatic.

Trebuie totuși să așteptăm perioada interbelică pentru ca să se întocmească acele conturi naționale pe o bază anuală.

[1] A se vedea, în mod special, R. Giffen, *The Growth of Capital*, 1889. Pentru indicații bibliografice mai detaliate, a se vedea anexa tehnică.

Înainte, estimările se refereau întotdeauna la ani izolați, adesea la distanțe de cel puțin un deceniu, precum calculele lui Giffen privind capitalul național al Marii Britanii, în secolul al XIX-lea. În anii 1930–1940, datorită îmbunătățirii surselor statistice primare, asistăm la apariția primelor serii anuale de venit național, mergând în urmă, în general, până la începutul secolului XX sau până la ultimele decenii ale secolului al XIX-lea. Acestea sunt întocmite, pentru Statele Unite, de Kuznets și Kendrick, pentru Marea Britanie, de Bowley și Clark, iar pentru Franța, de Duge de Bernonville. Apoi, după al Doilea Război Mondial, administrațiile economice și statistice iau locul cercetătorilor și încep să se înhame la realizarea și publicarea seriilor anuale oficiale ale produsului intern brut și ale venitului național. Aceste serii oficiale continuă până astăzi.

În comparație cu perioada antebelică, preocupările s-au schimbat complet. Începând din anii 1940–1950, în primul rând se încearcă găsirea unui răspuns la traumatismele crizei din anii 1930, în cursul căreia guvernele nu dispuneau de o estimare anuală fiabilă privind nivelul producției. Prin urmare, este necesară stabilirea instrumentelor statistice și politice care să permită pilotarea cât se poate strictă a activității economice și evitarea reproducerii catastrofei – de unde provine și insistența asupra seriilor anuale, chiar trimestriale, referitoare la fluxurile de producție și de venit. Estimările stocului patrimoniului național, atât de iubite până în 1914, trec în planul al doilea – și aceasta, cu atât mai mult cu cât haosul economic și politic din anii 1914–1945 a îngreunat înțelegerea sensului lor. În mod special, prețurile activelor imobiliare și financiare au scăzut la niveluri extrem de joase, în așa măsură, încât capitalul privat pare să fi dispărut. În anii 1950–1970, perioadă

de reconstrucție, se încearcă mai ales măsurarea formidabilei creșteri a producției în diferitele ramuri industriale.

Începând din anii 1990–2000, conturile patrimoniilor revin în prim-plan. Toată lumea înțelege bine că nu se poate analiza capitalismul patrimonial de la începutul secolului XXI cu instrumentele anilor 1950–1970. Institutele de statistică din diferite țări dezvoltate, în colaborare cu băncile centrale, încep să elaboreze și să publice serii anuale coerente, referitoare la stocurile de active și pasive deținute de unii și de alții și nu numai privind fluxurile de venit și de producție. Aceste conturi patrimoniale sunt imperfecte (de exemplu, capitalul natural și daunele cauzate mediului sunt foarte prost evidențiate), dar este vorba de un progres real, în comparație cu conturile postbelice, în care preocuparea era exclusiv măsurarea producției și creșterea nelimitată a acesteia[1]. Acestea sunt seriile oficiale pe care le utilizăm în această carte, pentru a analiza patrimoniul mediu pe cap de locuitor și raportul capital/venit existent actualmente în țările bogate.

Din această scurtă istorie a contabilității naționale rezultă o concluzie clară. Conturile naționale sunt o construcție socială, în permanentă evoluție, ce reflectă întotdeauna preocupările unei epoci[2]. Cifrele care au rezultat din acestea nu trebuie

[1] Avantajul noțiunilor de patrimoniu național și de venit național este că acestea oferă o viziune mai echilibrată a îmbogățirii unei țări decât conceptul de produs intern brut, care, din anumite puncte de vedere, este prea „productivist". De exemplu, în cazul unei mari distrugeri a patrimoniului, legate de o catastrofă naturală, evidențierea deprecierii capitalului poate conduce la o reducere a venitului național, când însuși PIB-ul ar fi alimentat de lucrările de reconstrucție.

[2] Pentru o istorie a sistemelor oficiale de conturi naționale, începând de la cel de-al Doilea Război Mondial, scrisă de unul dintre principalii artizani ai noului sistem adoptat de Națiunile Unite în 1993 (sistemul

fetișizate. Când spunem că venitul național al unei țări date este de 31 000 de euro pe cap de locuitor, este foarte evident că o astfel de cifră, ca toate statisticile economice și sociale, trebuie considerată o estimare, o construcție, și nu o certitudine matematică. Pur și simplu, este vorba de cea mai bună estimare de care dispunem. Conturile naționale constituie singura tentativă sistematică și coerentă de a analiza activitatea economică a unei țări. Ele trebuie considerate un instrument de analiză limitat și imperfect, un mod de a pune împreună și de a ordona date foarte diferite. În toate țările dezvoltate, conturile naționale sunt actualmente elaborate de administrațiile economice și statistice și de băncile centrale, care strâng și confruntă ansamblul bilanțurilor și conturilor detaliate ale societăților financiare și nonfinanciare, precum și multiple alte surse și anchete statistice. Nu avem nici un motiv *a priori* să considerăm că funcționarii în cauză nu fac tot posibilul pentru a identifica incoerențele dintre diferitele surse și pentru a ajunge la cele mai bune estimări posibile. Dacă sunt folosite cu precauție și spirit critic, completate când sunt eronate sau absente (de exemplu, referitor la paradisurile fiscale), conturile naționale constituie un instrument indispensabil pentru estimarea maselor globale de venituri și patrimonii.

---

numit „SNA 1993", primul care propune definiții armonizate pentru conturile patrimoniilor), a se vedea A. Vanoli, *Une histoire de la comptabilité nationale*, La Decouverte, 2002. A se vedea și mărturiile lămuritoare ale lui R. Stone, „The Accounts of Society" (Nobel Memorial Lecture, 1984, publicată în *Journal of Applied Econometrics,* 1986; Stone este unul dintre pionierii conturilor britanice și onusiene din perioada postbelică), și cele ale lui F. Fourquet, *Les Comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du plan*, Recherches, 1980 (culegere de mărturii ale autorilor conturilor franceze din perioada celor treizeci de ani glorioși).

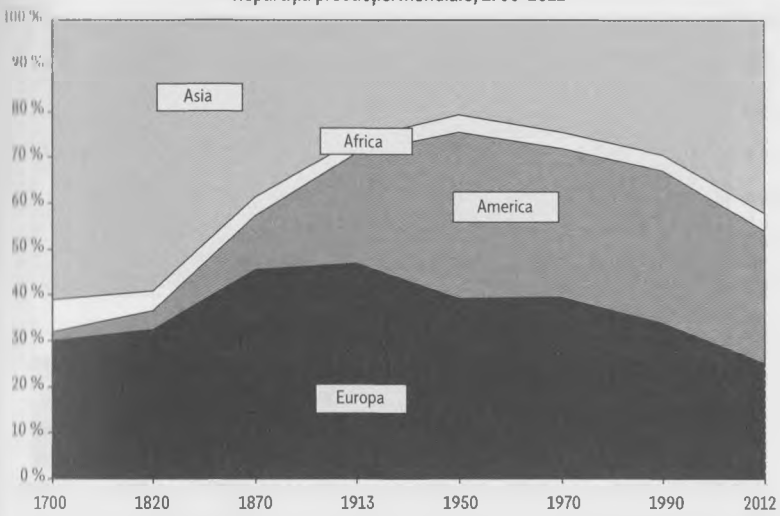
În mod special, în a doua parte a cărții, vom vedea că, reunind și comparând minuțios estimările patrimoniului național făcute de numeroși autori din secolul al XVIII-lea până la începutul secolului XX și corelându-le cu conturile de patrimoniu oficiale de la sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI, se poate ajunge la o analiză coerentă a evoluției istorice a raportului capital/venit. În afară de această absență a perspectivei istorice, cealaltă mare limită a conturilor naționale oficiale este evident aceea că nu se preocupă, prin construcție, decât de mase și medii, și nu de repartizări și inegalități. Alte surse trebuie mobilizate pentru a repartiza veniturile și patrimoniile și pentru a studia inegalitățile (aceasta va face obiectul celei de a treia părți). Astfel completate, în sensul istoriei, al patrimoniilor și inegalităților, conturile naționale constituie un element esențial al analizelor prezentate în această carte.

Repartizarea mondială a producției

Să începem prin a examina evoluția repartizării mondiale a producției, care este relativ bine cunoscută, cel puțin de la începutul secolului al XIX-lea. Pentru perioadele mai vechi, estimările sunt mai aproximative, dar putem retrasa liniile mari datorită, mai ales, lucrărilor istorice ale lui Maddison, cu atât mai mult cu cât evoluția de ansamblu este relativ simplă[1].

[1] Angus Maddison (1926–2010) este un economist britanic specializat în reconstituirea conturilor naționale la nivel mondial, pe termen foarte lung. Trebuie notat că seriile istorice ale lui Maddison se referă exclusiv la fluxul de producție (PIB, populație și PIB pe cap de locuitor) și nu conțin nici o informație privind venitul național, împărțirea capital–muncă sau stocul de capital. Pentru evoluția repartizării mondiale a producției

Graficul 1.1.
Repartiția producției mondiale, 1700–2012

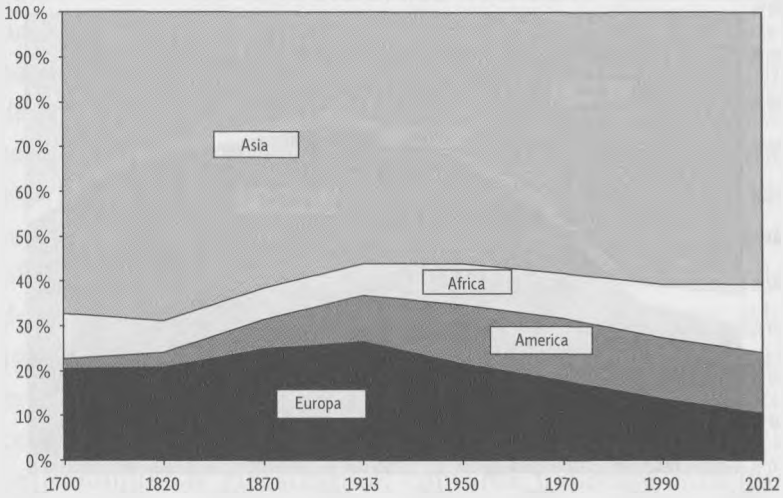


Citirea graficului: PIB-ul european reprezenta 47% din PIB-ul mondial în 1913 și 25%, în 2012. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Între 1900 și 1980, Europa și America au concentrat între 70% și 80% din producția mondială de bunuri și servicii, semn al unei dominații economice neîmpărțite cu nimeni asupra restului lumii. Această parte este în declin constant din anii 1970–1980. Ea a atins abia 50% la începutul anilor 2010 (în jur de un sfert pentru fiecare continent), respectiv aproximativ nivelul din 1860. După toate aparențele, ar trebui să continue să scadă și ar putea regăsi, în secolul XXI, un nivel de ordinul a 20%–30%. Acest nivel exista deja până la începutul secolului al XIX-lea și ar fi mai conform cu ponderea

și a venitului, a se vedea și lucrările de pionierat ale lui François Bourguignon și Branko Milanovic. A se vedea anexa tehnică.

Graficul 1.2.
Repartiția populației mondiale, 1700–2012



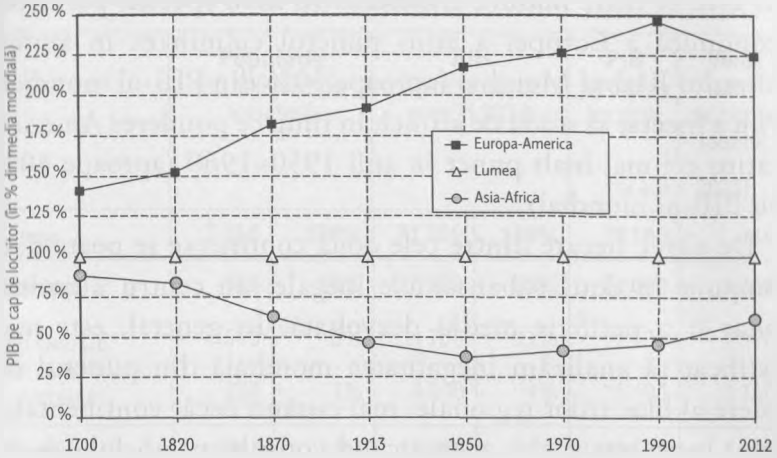
Citirea graficului: Europa avea 26% din populația mondială în 1913, față de 10% în 2012. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

dintotdeauna a Europei și a Americii în populația mondială (a se vedea graficele 1.1 și 1.2).

Altfel spus, avansul luat de Europa și America în cursul Revoluției Industriale le-a permis mult timp să aibă o pondere între de două și de trei ori mai mare în producție decât ponderea în populație, pur și simplu pentru că producția lor pe cap de locuitor era între de două și de trei ori mai ridicată decât media mondială[1]. Totul ne face să credem că această fază

[1] Prezentăm aici seriile care încep în 1700, dar estimările lui Maddison coboară până la Antichitate. Rezultatele obținute sugerează că Europa a început să se distanțeze în jurul anului 1500, în timp ce, în jurul anului 1000, comparația mergea ușor în favoarea Asiei și a Africii (în special a lumii arabe). A se vedea graficele suplimentare S1.1, S1.2 și S1.3 (disponibile on-line).

Graficul 1.3.
Inegalitatea mondială, 1700–2012: divergență, apoi convergență?



Citirea graficului: PIB-ul pe cap de locuitor în Asia-Africa a trecut de la 37% din media mondială, în 1950, la 61%, în 2012. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

de divergență a producțiilor pe cap de locuitor la nivel mondial s-a terminat și că am intrat într-o fază de convergență. Acest fenomen de recuperare este totuși foarte departe de a se fi terminat (a se vedea graficul 1.3). Ar fi foarte prematur să anunțăm termenul cu precizie, cu atât mai mult cu cât nu se pot exclude, în mod evident, răsturnările economice sau politice din China ori din altă parte.

De la blocurile continentale la blocurile regionale

Tiparul general este foarte bine cunoscut, dar merită să fie precizat și detaliat în ceea ce privește o serie de aspecte. În primul rând, această grupare a Europei și a Americii într-un singur

„bloc occidental" are meritul de a simplifica reprezentările, dar este în mare măsură artificială. În mod special, ponderea economică a Europei a atins punctul culminant în ajunul Primului Război Mondial (aproape 50% din PIB-ul mondial) și nu a încetat să scadă de atunci, în timp ce ponderea Americii a atins cel mai înalt punct în anii 1950–1960 (aproape 40% din PIB-ul mondial).

De altfel, fiecare dintre cele două continente se poate descompune în două subansamble inegale: un centru ultradezvoltat și o periferie mediu dezvoltată. În general, este mai justificat să analizăm inegalitatea mondială din punctul de vedere al blocurilor regionale, mai curând decât continentale. Acest lucru apare clar atunci când consultăm tabelul 1.1, în care am indicat repartizarea PIB-ului mondial în 2012. Nu ar fi deloc interesant să reținem toate aceste cifre, dar nu este inutil să ne familiarizăm cu principalele ordine de mărime.

La nivel mondial, populația se apropie de 7 miliarde de locuitori în 2012, iar PIB-ul depășește ușor 70 000 de miliarde de euro, de unde PIB-ul pe cap de locuitor aproape exact egal cu 10 000 de euro. Dacă scădem 10%, deprecierea capitalului, și dacă împărțim la doisprezece, constatăm că această cifră este echivalentă cu un venit lunar mediu de 760 de euro pe cap de locuitor, ceea ce este poate mai edificator. Altfel spus, dacă producția mondială și veniturile rezultate ar fi fost repartizate în mod total egal, atunci fiecare locuitor al planetei ar dispune de un venit de ordinul a 760 de euro pe lună.

Europa este locuită de 740 de milioane de oameni, dintre care aproximativ 540 de milioane în Uniunea Europeană, unde PIB-ul pe cap de locuitor depășește 27 000 de euro, și 200 de milioane în blocul Rusia/Ucraina, unde PIB-ul pe cap

Tabelul 1.1.

Repartizarea PIB-ului mondial în 2012

	Populație (în milioane de locuitori)		PIB (în miliarde de euro în 2012)		PIB pe cap de locuitor (în euro, 2012)	Venit lunar pe cap de locuitor (în euro, 2012)
Lume	**7 050**	**100%**	**71 200**	**100%**	**10 100**	**760**
Europa	**740**	**10%**	**17 800**	**25%**	**24 000**	**1 800**
din care UE	540	8%	14 700	21%	27 300	2 040
din care Rusia/ Ucraina	200	3%	3 100	4%	15 400	1 150
America	**950**	**13%**	**20 600**	**29%**	**21 500**	**1 620**
din care SUA/ Canada	350	5%	14 300	20%	40 700	3 050
din care America Latină	600	9%	6 300	9%	10 400	780
Africa	**1 070**	**15%**	**2 800**	**4%**	**2 600**	**200**
din care Africa de Nord	170	2%	1 000	1%	5 700	430
din care Africa Subsahariană	900	13%	1 800	3%	2 000	150
Asia	**4 290**	**61%**	**30 000**	**42%**	**7 000**	**520**
din care China	1 350	19%	10 400	15%	7 700	580
din care India	1 260	18%	4 000	6%	3 200	240
din care Japonia	130	2%	3 800	5%	30 000	2 250
din care altele	1 550	22%	11 800	17%	7 600	570

Citire: PIB-ul mondial, estimat în paritatea puterii de cumpărare, era de 71 200 miliarde de euro în 2012. Populația mondială era de 7,050 miliarde de locuitori, de unde un PIB pe cap de locuitor de 10 100 de euro (echivalentul unui venit pe cap de locuitor de 760 de euro pe lună). Toate cifrele au fost rotunjite la zecimala sau sutimea cea mai apropiată.Surse: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

de locuitor este de aproximativ 15 000 de euro, adică mai mare decât media mondială cu ceva mai mult de 50% din aceasta[1].

Uniunea Europeană însăși este relativ eterogenă, pentru că include, pe de-o parte, 410 milioane de locuitori în fosta Europă de Vest (din care trei sferturi în cele mai populate cinci țări: Germania, Franța, Marea Britanie, Italia, Spania), cu un PIB mediu care atinge 31 000 de euro, și, pe de altă parte, 130 de milioane de locuitori în fosta Europă de Est, cu un PIB mediu de ordinul a 16 000 de euro, puțin diferit de blocul Rusia/Ucraina[2].

America este și ea divizată în două părți foarte distincte și chiar mai inegale decât centrul și periferia europene: blocul Statele Unite/Canada, cu 350 de milioane de locuitori și 40 000 de euro PIB pe cap de locuitor, și America Latină, cu 600 de milioane de locuitori și 10 000 de euro PIB pe cap de locuitor, respectiv exact media mondială.

Africa Subsahariană, cu 900 de milioane de locuitori și un PIB de numai 1 800 de miliarde de euro (mai puțin decât PIB-ul francez: 2 000 de miliarde), este cea mai săracă zonă economică din lume, cu un PIB de 2 000 de euro pe cap de locuitor. India o depășește cu foarte puțin, Africa de Nord mai mult, iar China și mai mult: cu un PIB de aproape 8 000 de euro pe cap de locuitor, China anului 2012 nu este foarte departe de media mondială. Japonia are un PIB pe cap

[1] Pentru a simplifica expunerea, includem în Uniunea Europeană micile țări europene – Elveția, Norvegia, Serbia etc. – înconjurate de UE, dar care nu sunt încă membre UE (populația UE *stricto sensu* este, în 2012, de 510 milioane, și nu de 540 de milioane). La fel, Belarus și Moldova au fost incluse în blocul Rusia/Ucraina. Turcia, Caucazul și Asia Centrală au fost incluse în Asia. Cifrele detaliate pentru fiecare țară sunt disponibile on-line.

[2] A se vedea tabelul suplimentar S1.1 (disponibil on-line).

de locuitor echivalent cu al celor mai bogate țări europene (în jur de 30 000 de euro), dar populația ei este atât de minoritară în Asia, încât el nu influențează deloc media continentală asiatică, foarte apropiată de cea a Chinei[1].

Inegalitatea mondială: de la 150 de euro pe lună la 3 000 de euro pe lună

Pentru a rezuma, inegalitatea globală opune țări în care venitul mediu pe cap de locuitor este de ordinul a 150–250 de euro pe lună (Africa Subsahariană, India) unor țări în care venitul pe cap de locuitor atinge 2 500–3 000 de euro pe lună (Europa Occidentală, America de Nord, Japonia), respectiv între de zece și douăzeci de ori mai mult. Media mondială, care corespunde aproximativ nivelului Chinei, se situează în jurul a 600–800 de euro pe lună.

Aceste ordine de mărime sunt semnificative și merită să fie reținute. Trebuie precizat, de asemenea, că ele presupun o marjă de eroare deloc neglijabilă: este întotdeauna mult mai dificil să măsori inegalitățile dintre țări (sau, de altfel, între epoci diferite) decât din interiorul unei societăți date.

De exemplu, inegalitatea mondială ar fi sensibil mai mare dacă s-ar folosi ratele de schimb curente, și nu paritățile puterii de cumpărare, așa cum am făcut până aici. Pentru a prezenta aceste două noțiuni, să analizăm, în primul rând, cazul ratei

[1] Acest lucru se aplică și Australiei și Noii Zeelande (cu puțin peste 30 de milioane de locuitori, respectiv sub 0,5% din populația mondială, cu un PIB de aproximativ 30 000 de euro pe cap de locuitor), așa încât, pentru simplificare, le-am inclus în Asia. A se vedea tabelul suplimentar S1.1 (disponibil on-line).

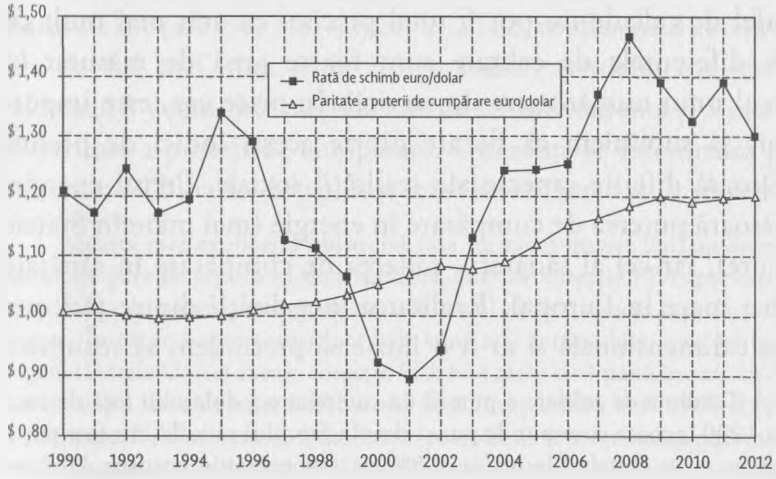
de schimb euro/dolar. În 2012, 1 euro valora, în medie, 1,30 dolari pe piața de schimb. Un european care dispune de un venit de 1 000 de euro poate merge la bancă și să primească 1 300 de dolari. Dacă merge să cheltuiască acești bani în Statele Unite, puterea lui de cumpărare va fi efectiv de 1 300 de dolari. Dar, conform studiilor oficiale, numite „ICP", prețurile sunt în medie mai mari în zona euro decât în Statele Unite, cu aproape 10%, astfel încât puterea de cumpărare a acestui european – dacă își cheltuiește banii în Europa – se apropie mai curând de un venit american de 1 200 de dolari. Spunem atunci că „paritatea puterii de cumpărare" este de 1,20 dolari per euro și aceasta este paritatea pe care am folosit-o pentru a converti PIB-ul american în euro, în tabelul 1.1. Am procedat în același fel în cazurile celorlalte țări. În acest mod comparăm diferitele PIB-uri pe baza puterii de cumpărare pe care le-o oferă într-adevăr locuitorilor lor – care, cel mai adesea, își cheltuiesc venitul la ei acasă, și nu în străinătate[1].

Celălalt avantaj al utilizării parităților puterii de cumpărare este acela că sunt, în principiu, mai stabile decât ratele de schimb curente. Într-adevăr, acestea din urmă reflectă nu numai situația cererii și ofertei de bunuri și servicii schimbate

[1] Dacă am fi folosit rata de schimb curentă de 1,30 dolari pentru a converti PIB-ul american, atunci Statele Unite ar fi apărut cu aproape 10% mai sărace, iar PIB-ul lor pe cap de locuitor s-ar îndepărta de 40 000 de euro și s-ar apropia de 35 000 de euro (ceea ce ar fi, de fapt, o mai bună măsură a puterii de cumpărare a turistului american care vine în Europa). A se vedea tabelul suplimentar S1.1 (disponibil on-line). Estimările oficiale privind parităților puterii de cumpărare rezultate din studiile ICP (International Comparison Programme) sunt realizate de un consorțiu de organizații internaționale (Banca Mondială, Eurostat etc.) și tratează fiecare țară separat. Există variații în cadrul zonei euro (paritatea euro/dolar de 1,20 indicată aici este o paritate medie). A se vedea anexa tehnică.

între diferite țări, ci și schimbările bruște ale strategiilor de plasament ale investitorilor internaționali, anticipările schimbătoare privind stabilitatea politică și financiară a unei țări sau a alteia, fără a mai vorbi de evoluția, uneori haotică, a politicii monetare aplicate într-o țară sau în alta. Prin urmare, ratele de schimb curente pot fi extrem de volatile, așa cum ilustrează foarte puternicele fluctuații ale dolarului în ultimele decenii. Rata de schimb a trecut de la peste 1,30 dolari la 1 euro, în anii 1990, la sub 0,90 dolari în 2001, înainte de a crește brusc la aproape 1,50 dolari în 2008 și a coborî, din nou, către 1,30 dolari în 2012. În acest timp, paritatea puterii de cumpărare creștea liniștită, de la aproximativ 1 dolar la euro la începutul

Graficul 1.4.
Rata de schimb și paritatea puterii de cumpărare: euro/dolar



Citirea graficului: în 2012, euro valora 1,30 dolari, conform ratei de schimb curente, dar 1,20 dolari ca paritate a puterii de cumpărare. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

anilor 1990 la aproximativ 1,20 dolari la euro la începutul anilor 2010 (a se vedea graficul 1.4)[1].

Între timp, indiferent de eforturile organizațiilor internaționale implicate în studiile ICP, trebuie să recunoaștem că aceste paritățiale puterii de cumpărare rămân relativ nesigure, cu marje de eroare, fără îndoială, de ordinul a 10%, respectiv puțin peste, inclusiv între țări cu niveluri de dezvoltare comparabile. De exemplu, din ultimul studiu disponibil, constatăm că anumite prețuri sunt efectiv mai mari în Europa (ca de exemplu energia, locuințele, hotelurile și restaurantele), dar că altele sunt net mai scăzute (ca, de exemplu, sănătatea și educația)[2].

În principiu, estimările oficiale echilibrează aceste prețuri diferite în funcție de ponderea diferitelor bunuri și servicii în bugetul mediu al fiecărei țări, dar este foarte evident că astfel de calcule nu pot fi total precise, cu atât mai mult cu cât diferențele de calitate sunt foarte greu de măsurat în cazul unui număr mare de servicii. În orice caz, este important să subliniem că fiecare dintre acești indici de prețuri măsoară diferite aspecte ale realității sociale. Prețul energiei măsoară puterea de cumpărare în energie (mai mare în Statele Unite), iar cel al sănătății, puterea de cumpărare în sănătate (mai mare în Europa). Realitatea inegalității dintre țări este multidimensională și ar fi o iluzie să pretindem să rezumăm

[1] Tendința de scădere a puterii de cumpărare a dolarului față de euro din 1990 încoace corespunde pur și simplu faptului că inflația a fost puțin mai mare în Statele Unite (de 0,8% pe an, respectiv aproape 20% pe douăzeci de ani). Ratele de schimb curente, reprezentate în graficul 1.4, sunt medii anuale și șterg, în consecință, enorma volatilitate pe termen foarte scurt.

[2] A se vedea anexa tehnică.

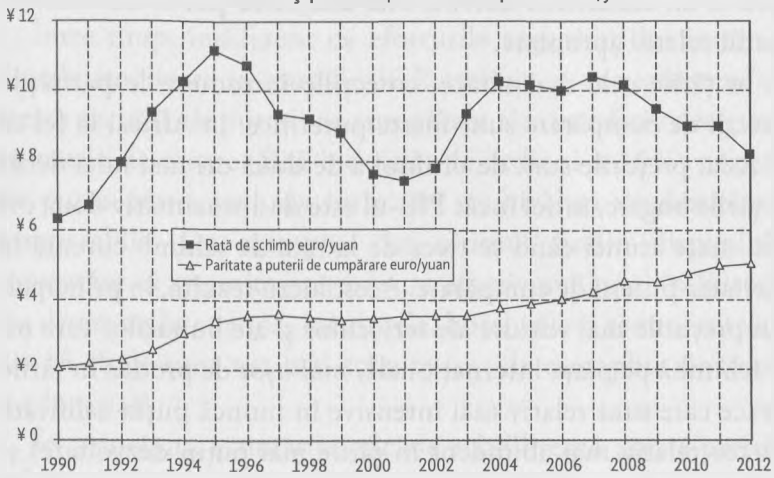
totul cu un indicator monetar unic, care ne-ar permite să ajungem la un clasament univoc, mai ales între țări ce au venituri medii relativ apropiate.

În țările cele mai sărace, corecțiile introduse de paritățile puterii de cumpărare sunt foarte puternice: în Africa, la fel ca în Asia, prețurile sunt de ordinul a de două ori mai mici decât în țările bogate, astfel încât PIB-ul este de aproximativ două ori mai mare atunci când se trece de la rata de schimb curentă la paritatea puterii de cumpărare. Acest lucru rezultă, în principal, din prețurile mai scăzute ale serviciilor și ale bunurilor care nu se schimbă pe piața internațională, mai ușor de produs în țările sărace care sunt relativ mai intensive în muncă puțin calificată (factor relativ mai abundent în țările mai puțin dezvoltate) și mai puțin intensive în muncă calificată și în capital (relativ mai puțin abundente)[1]. În general, corecția este cu atât mai mare, cu cât țara este mai săracă: în 2012, coeficientul corector este de 1,6 în China și de 2,5 în India[2]. Actualmente, euro valorează 8 yuani chinezești la rata de schimb curentă și 5 yuani în paritate a puterii de cumpărare. Diferența se micșorează pe măsură ce China se dezvoltă și reevaluează yuanul (a se vedea

[1] Aceasta este explicația obișnuită (așa numitul model Balassa-Samuelson), ce pare de fapt să explice suficient de bine corecția PPA (paritate a puterii de cumpărare) mai mare de 1 în cazul țărilor sărace, față de țările bogate. În țările bogatetotuși lucrurile sunt mai puțin clare: țara cea mai bogată (Statele Unite) avea o corecție PPA mai mare de 1 până în anii 1970, dar aceasta a devenit inferioară valorii de 1 începând cu anii 1980–1990. În afara erorii de măsurare, o explicație posibilă ar fi inegalitatea puternică a salariilor existente în Statele Unite în perioada recentă, care ar induce prețuri mai scăzute în cazul serviciilor intensive în muncă puțin calificată și care nu fac obiectul schimburilor pe piața internațională (la fel ca în țările sărace).

[2] A se vedea tabelul suplimentar S1.2 (disponibil on-line).

Graficul 1.5.
Rata de schimb şi paritatea puterii de cumpărare: euro/yuan



Citirea graficului: în 2012, euro valora aproximativ 8 yuani, conform ratei de schimb curente, dar 5 yuani ca paritate a puterii de cumpărare. Surse şi serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

graficul 1.5). Unii autori, între care şi Maddison, consideră totuşi că ecartul nu este atât de mare pe cât pare şi că statisticile oficiale subestimează PIB-ul din China[1].

Aceste incertitudini în ceea ce priveşte rata de schimb şi parităţile puterii de cumpărare trebuie să incite la tratarea veniturilor medii indicate mai sus (150–250 de euro pe lună pentru ţările cele mai sărace, 600–800 de euro pentru ţările medii, 2 500–3 000 de euro pentru ţările cele mai bogate) ca ordine de mărime, şi nu drept certitudini matematice.

[1] Am ales să redăm estimările oficiale pentru perioada recentă, dar este cât se poate de posibil ca următoarele studii ale ICP să ducă la reevaluarea PIB-ului chinezesc. Pentru această controversă Maddison – ICP, a se vedea anexa tehnică.

Spre exemplu, partea de țări bogate (Uniunea Europeană, Statele Unite/Canada, Japonia) atinge 46% în 2012 dacă o considerăm prin paritatea puterii de cumpărare, față de 57% dacă o considerăm prin rata de schimb curentă[1]. „Adevărul" este probabil între cele două valori și, fără îndoială, mai aproape de prima. Dar, în toate cazurile, acest lucru nu pune la îndoială ordinele de mărime, nici faptul că partea țărilor bogate se diminuează constant, începând din anii 1970–1980. Indiferent care este măsura utilizată, lumea pare să fi intrat, pur și simplu, într-o fază de convergență între țările bogate și cele sărace.

Repartizarea mondială a venitului: mai inegală decât cea a producției

Pentru a simplifica această expunere, am presupus până aici că venitul național și producția internă coincideau, în cadrul fiecărui bloc continental sau regional: veniturile lunare indicate în tabelul 1.1 au fost obținute simplu, diminuând PIB-urile cu 10% – pentru a ține cont de deprecierea capitalului – și împărțindu-le la doisprezece.

În realitate, această egalitate dintre venit și producție nu este valabilă decât la nivel mondial, și nu la nivel național sau continental. În general, repartizarea mondială a venitului este mai inegală decât cea a producției, pentru că țările care au o producție pe cap de locuitor mai ridicată au, în același timp, tendința de a deține o parte a capitalului altor țări și, prin urmare, de a primi un flux pozitiv de venituri din capital ce

[1] A se vedea tabelul suplimentar S1.2 (disponibil on-line). Partea UE trece de la 21% la 25%, cea a blocului Statele Unite/Canada, de la 20% la 24%, iar cea a Japoniei, de la 5% la 8%.

provin din țări a căror producție pe cap de locuitor este cea mai scăzută. Altfel spus, țările bogate sunt de două ori pe atât de bogate, în producția internă, cât și în capitalul investit în exterior, ceea ce le permite să dispună de un venit național superior producției lor – și invers în cazul țărilor sărace.

De exemplu, toate principalele țări dezvoltate (Statele Unite, Japonia, Germania, Franța, Marea Britanie) au actualmente un venit național ușor superior producției lor interne. Așa cum am notat deja, veniturile nete care provin din străinătate nu sunt decât foarte puțin pozitive și nu modifică radical nivelul de viață al acestor țări: ele reprezintă un adaos cuprins între 1% și 2% din producția internă în Statele Unite, Franța și Marea Britanie, între 2% și 3% în Japonia și Germania. Este vorba totuși de un venit suplimentar deloc neglijabil, mai ales pentru aceste ultime două țări, care, datorită excedentelor lor comerciale, au acumulat rezerve importante în raport cu restul lumii, în cursul ultimelor decenii, ceea ce le aduce astăzi un randament apreciabil.

Dacă ne îndepărtăm acum de țările cele mai bogate pentru a analiza blocurile continentale, luate în ansamblul lor, constatăm situații foarte apropiate de echilibru. În Europa, ca și în America și în Asia, țările cele mai bogate – în general din nordul continentului – primesc un flux pozitiv de venit din capital, în parte anulat de fluxul vărsat de celelalte țări – în general, mai la sud sau mai la est –, astfel încât, la nivel continental, venitul național și producția internă sunt aproape perfect egale, în general, cu o marjă de sub aproape 0,5%[1].

[1] Acest lucru nu înseamnă, evident, că fiecare continent funcționează ca sistem închis: aceste fluxuri nete disimulează importante participații încrucișate între toate continentele.

Singura situație de dezechilibru continental se referă la Africa, structural deținută de alte continente. Concret, conform balanțelor de plăți la nivel mondial stabilite în fiecare an începând din 1970 de Națiunile Unite și de celelalte organizații internaționale (Banca Mondială, FMI), venitul național de care dispun locuitorii continentului african este, în medie, sistematic, cu 5% inferior față de producția lor internă (ecartul depășește 10% în anumite țări)[1]. Cu o parte de capital în producție de ordinul a 30%, aceasta înseamnă că aproape 20% din capitalul african este actualmente în posesia unor proprietari străini, de tipul acționarilor londonezi ai minei de platină din Marikana, despre care vorbeam la începutul acestui capitol.

Este important să înțelegem ce semnifică în practică o asemenea valoare. Ținând cont de faptul că anumite elemente de patrimoniu (de exemplu, imobiliarul locativ sau capitalul agricol) nu sunt decât în măsură destul de mică deținute de investitori străini, acest lucru înseamnă că partea de capital domestic deținut de restul lumii poate depăși 40%–50%, în industria manufacturieră, respectiv mai mult în anumite sectoare. Chiar dacă balanțele de plată oficiale au numeroase imperfecțiuni – vom reveni asupra acestui subiect –, nu încape nici o îndoială că este vorba aici de o realitate importantă a Africii actuale.

[1] Această valoare medie de 5% pentru continentul african pare relativ stabilă pe ansamblul perioadei 1970–2012. Este interesant de observat că acest flux al veniturilor din capital care iese este de ordinul a de trei ori mai ridicat decât fluxul care intră al ajutorului internațional (a cărui măsură se poate, de altfel, preta unor discuții). Pentru ansamblul acestor estimări, a se vedea anexa tehnică.

Dacă ne întoarcem în timp, observăm dezechilibre internaționale și mai marcate. În ajunul Primului Război Mondial, venitul național al Marii Britanii, primul investitor mondial, era cu 10% mai mare decât producția ei internă. Ecartul depășea 5% în Franța, a doua putere colonială și investitor mondial, și se apropia în Germania, al cărei imperiu colonial era nesemnificativ, dar a cărei dezvoltare industrială permitea o puternică acumulare de creanțe asupra restului lumii. O parte a acestor investiții britanice, franceze și germane se realiza în celelalte țări europene sau în America, iar o altă parte, în Asia și în Africa. În total, putem estima că puterile europene dețineau, în 1913, între o treime și o jumătate din capitalul intern asiatic și african și peste trei sferturi din capitalul industrial[1].

Care forțe permit convergența între țări?

În principiu, acest mecanism prin care țările bogate posedă o parte din țările sărace poate avea efecte bune în termeni de convergență. Dacă țările bogate sunt atât de pline de economii și capital încât nu mai este foarte important să construiască încă un imobil sau să instaleze încă o mașină în uzinele lor (spunem atunci că „productivitatea marginală" a capitalului – adică producția suplimentară generată de o nouă unitate de capital, „marginală" – este foarte slabă), atunci poate fi eficient pentru toată lumea să meargă să investească

[1] Altfel spus: partea Asiei și a Africii din producția mondială era sub 30% în 1913, iar partea lor din venitul mondial era mai aproape de 25%. A se vedea anexa tehnică.

o parte a economiilor în țările sărace. În acest mod, țările bogate – sau cel puțin rezidenții acestora, care posedă capital – vor obține un randament mai bun pentru plasamentul lor, iar țările sărace vor putea recupera întârzierea acumulată în productivitate. Acest mecanism, bazat pe libera circulație a capitalului și egalizarea productivității marginale a capitalului la nivel mondial, se presupune că fundamentează, conform teoriei economice clasice, procesul de convergență între țări și tendința susținută de reducere a inegalităților în cursul istoriei, mulțumită forțelor pieței și ale concurenței.

Această teorie optimistă are totuși două defecte majore. În primul rând, din punct de vedere strict logic, acest mecanism nu garantează cu nimic convergența veniturilor pe cap de locuitor la nivel mondial. În cel mai bun caz, el poate conduce la convergența producțiilor pe cap de locuitor – totuși, cu condiția de a presupune o mobilitate perfectă a capitalului și, mai ales, o egalizare completă a nivelurilor de calificare a mâinii de lucru și de capital uman între țări, ceea ce nu este puțin lucru. Dar, în orice caz, această eventuală convergență a producțiilor nu o implică în nici un fel pe cea a veniturilor. Odată investițiile realizate, este foarte posibil ca țările bogate să continue să dețină țările sărace în mod permanent, eventual în proporții masive, astfel încât venitul național al primelor să fie veșnic mai mare decât cel al celor din urmă, care continuă să verse pentru totdeauna o parte importantă din ceea ce produc către proprietarii lor (după modelul Africii, de decenii). Pentru a determina amploarea cu care este probabil ca acest tip de situație să se producă, vom vedea că, în primul rând, trebuie să comparăm randamentul capitalului pe care țările sărace trebuie să îl ramburseze țărilor bogate și ratele

de creștere ale unora și ale celorlalte. Pentru a avansa pe această cale, va trebui, în primul rând, să înțelegem bine dinamica raportului capital/venit, la nivelul unei anumite țări date.

Apoi, din punct de vedere istoric, acest mecanism bazat pe mobilitatea capitalului nu pare să fie cel care a promovat convergența între țări sau, cel puțin, nu cu precădere. Nici una dintre țările asiatice care au cunoscut o traiectorie de recuperare a decalajului față de țările mai dezvoltate, fie că este vorba de Japonia, de Coreea sau de Taiwan, fie, mai recent, de China, nu a beneficiat de investiții străine masive. În esență, toate aceste țări au finanțat singure investițiile în capitalul fizic de care aveau nevoie și, mai ales, investițiile în capitalul uman – creșterea generală a nivelului de educație și de formare – despre care toate cercetările contemporane au demonstrat că ar explica esența creșterii economice pe termen lung[1]. Invers, țările deținute de alte țări, fie în perioada colonială, fie în Africa zilelor noastre, au cunoscut mai puțin succes, mai ales din cauza specializării uneori în domenii slab productive și a unei instabilități politice cronice.

Nu este interzis să ne gândim că această instabilitate se explică, în parte, prin motivul următor: când o țară este

[1] Faptul că acumularea de capital fizic explică doar o mică parte a creșterii productivității pe termen lung și că esențialul provine din acumularea capitalului uman și de noi cunoștințe este bine cunoscut încă din anii 1950–1960. A se vedea, în special, R. Solow, „A contribution to the theory of economic growth", articolul citat. Articolele recente ale lui C. Jones și P. Romer („The new Kaldor facts: ideas, institutions, population and human capital", *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2010) și R. Gordon („Is U.S. economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds", *NBER Working Paper*, 2012) constituie puncte de intrare utile în voluminoasa literatură economică contemporană, dedicată elementelor determinante ale creșterii pe termen lung.

în mare parte posedată de proprietari străini, cererea socială de expropriere este recurentă, aproape irepresibilă. Alți actori ai scenei politice răspund că numai protecția necondiționată a drepturilor de proprietate inițiale permite investiția și dezvoltarea. Țara se găsește astfel prinsă într-o interminabilă alternanță de guverne revoluționare (cu succes adesea limitat în ceea ce privește îmbunătățirea reală a condițiilor de viață ale populației) și de guverne care protejează proprietarii existenți și care pregătesc revoluția sau lovitura de stat următoare. Inegalitatea proprietății capitalului este deja un lucru greu de acceptat și de menținut în mod pașnic, în cadrul unei comunități naționale. La scară internațională, este un lucru aproape imposibil (doar dacă imaginăm un raport de dominație politică de tip colonial).

Evident, inserția internațională nu are nimic negativ în sine: autarhia nu a fost niciodată o sursă de prosperitate. Țările asiatice au beneficiat, evident, pentru a recupera de deschiderea internațională. Dar s-au sprijinit mai ales pe deschiderea piețelor de bunuri și servicii și pe o excelentă inserție în comerțul internațional, și mult mai puțin pe libera circulație a capitalurilor. China, de exemplu, practică în continuare controlul capitalurilor: nu se investește liber, dar acest lucru nu împiedică deloc acumularea de capital, pentru că economisirea internă este mai mult decât suficientă. Japonia, ca și Coreea și Taiwanul și-au finanțat investițiile cu propriile economii. Studiile disponibile arată și că imensa majoritate a câștigurilor aduse de deschiderea schimburilor comerciale provine din diseminarea cunoștințelor și a câștigurilor din productivitate dinamică, antrenate de deschidere,

iar nu din câștiguri statice, legate de specializare, care se dovedesc relativ modeste[1].

Pentru a rezuma, experiența istorică sugerează că principalul mecanism care permite convergența între țări este diseminarea cunoștințelor, atât la nivel internațional, cât și la nivel intern. Altfel spus, cei mai săraci îi prind din urmă pe cei mai bogați în măsura în care reușesc să atingă același nivel de cunoștințe tehnologice, de calificări, de educație, și nu devenind proprietatea celor mai bogați. Acest proces de diseminare a cunoștințelor nu cade din cer: el este adesea accelerat prin deschiderea internațională și comercială (autarhia nu facilitează transferul tehnologic) și, mai ales, el depinde de capacitatea țărilor de a mobiliza finanțările și instituțiile care permit investirea masivă în formarea populației lor, garantând, în același timp, un cadru legal previzibil pentru diferiții actori. Este, prin urmare, strâns legat de procesul de construire a unei puteri publice legitime și eficace. Acestea sunt principalele învățăminte, rezumate rapid, ce reies din analiza evoluției istorice a creșterii mondiale și a inegalităților dintre țări.

[1] Conform unui studiu recent, câștigurile statice aduse de deschiderea comerțului mondial către China și către India ar fi de numai 0,4% din PIB-ul mondial, 3,5% din PIB pentru China și 1,6% din PIB pentru India. Ținând cont de enormele efecte de redistribuire între sectoare și țări (cu grupuri de perdanți foarte importante în toate țările), deschiderea comercială (de care țările par totuși atașate) pare dificil de justificat doar cu astfel de câștiguri. A se vedea anexa tehnică.

2 CREȘTEREA: ILUZII ȘI REALITĂȚI

Un proces de convergență la nivel mondial și recuperarea decalajului față de țările dezvoltate de către țările în curs de dezvoltare pare bine angajat astăzi, chiar dacă inegalitățile între țările bogate și țările sărace rămân, în continuare, extrem de puternice. De altfel, nimic nu indică faptul că recuperarea decalajului trece, în principal, prin investițiile primilor în cei din urmă, ci din contră (atunci când acest lucru este posibil, investițiile celor din urmă la ei acasă par mai promițătoare, având în vedere experiențele trecute). Dar, dincolo de chestiunea centrală a convergenței, trebuie acum să insistăm asupra faptului următor: ceea ce se joacă în secolul XXI este posibila revenire la un regim istoric de creștere slabă. Mai precis, vom vedea că această creștere, în afara perioadelor excepționale sau a fenomenelor de recuperare, a fost, în realitate, întotdeauna

relativ slabă și totul arată că ea va fi, fără îndoială, și mai slabă în viitor, cel puțin în ceea ce privește componenta demografică.

Pentru a înțelege bine această chestiune și modul în care ea se articulează cu procesul de convergență și cu dinamica inegalităților, este important să descompunem creșterea producției în doi termeni: creșterea populației, pe de-o parte, și creșterea producției pe cap de locuitor, pe de altă parte. Altfel spus, creșterea conține întotdeauna o componentă pur demografică și o componentă pur economică, doar cea din urmă permițând îmbunătățirea condițiilor de viață. Această descompunere este prea adesea uitată în dezbaterile publice, unde, uneori, se pare că emitem ipoteza că populația ar fi încetat total să mai crească – ceea ce nu este cazul încă, departe de aceasta, chiar dacă totul arată că ne orientăm încet în această direcție. De exemplu, în 2013–2014, rata creșterii economiei mondiale va fi, fără îndoială, peste 3% datorită progreselor foarte rapide observate în țările în curs de dezvoltare. Dar creșterea populației mondiale încă este în prezent de aproape 1% pe an, astfel încât rata creșterii producției mondiale pe cap de locuitor (sau cea a venitului mondial pe cap de locuitor) va fi, în realitate, puțin peste 2%.

Creșterea pe termen foarte lung

Înainte de a discuta tendințele actuale, să ne întoarcem în timp pentru a ne familiariza cu etapele și ordinele de mărime ale creșterii mondiale, de la Revoluția Industrială încoace. Să analizăm mai întâi ratele de creștere pe o perioadă foarte lungă, ilustrate în tabelul 2.1. Se desprind mai mulți factori majori.

Constatăm, în primul rând, că elanul creșterii, din secolul al XVIII-lea încoace, este un fenomen care pune în joc rate de

creștere anuale relativ moderate și, în al doilea rând, că este vorba de un fenomen ale cărui componente demografice și economice au aproximativ aceeași amploare. Conform celor mai bune estimări disponibile, rata creșterii PIB-ului mondial a fost în medie de 1,6% pe an între 1700 și 2012, din care 0,8% pe an creșterea populației și 0,8% pe an creșterea producției pe cap de locuitor.

Tabelul 2.1.

Creșterea mondială, de la Revoluția Industrială până azi

Rată de creștere anuală medie	Producție mondială	Populație mondială	Producție pe cap de locuitor
0–1700	0,1 %	0,1 %	0,0 %
1700–2012	1,6 %	0,8 %	0,8 %
dintre care:			
1700–1820	0,5 %	0,4 %	0,1 %
1820–1913	1,5 %	0,6 %	0,9 %
1913–2012	3,0 %	1,4 %	1,6 %

Citire: între 1913 și 2012, rata de creștere a PIB-ului mondial a fost în medie 3,0% pe an. Această rată se poate descompune în 1,4% populația mondială și 1,6% PIB-ul pe cap de locuitor. Surse: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Aceste niveluri pot părea slabe în lumina dezbaterilor actuale, care consideră adesea nesemnificative ratele de creștere de sub 1% pe an și în care se imaginează uneori că o creștere demnă de acest nume ar trebui să fie de cel puțin 3% sau 4% pe an, chiar mai mare, așa cum stăteau lucrurile în Europa, în perioada celor treizeci de ani glorioși, sau în China de astăzi.

Dar atunci când se repetă pe o perioadă foarte lungă, un ritm de creștere de ordinul a aproape 1% pe an pentru populație și pentru producția pe cap de locuitor, precum cel observat începând din 1700, este în realitate un ritm extrem de rapid și fără nici o legătură cu creșterile aproape nule observate în cursul secolelor care au precedat Revoluția Industrială.

De fapt, după calculele lui Maddison, ratele de creștere demografice și economice erau inferioare valorii de 0,1% pe an, între anii 0 și 1700 (mai exact: 0,06% pe an în cazul populației și 0,02%, în cazul producției pe cap de locuitor)[1].

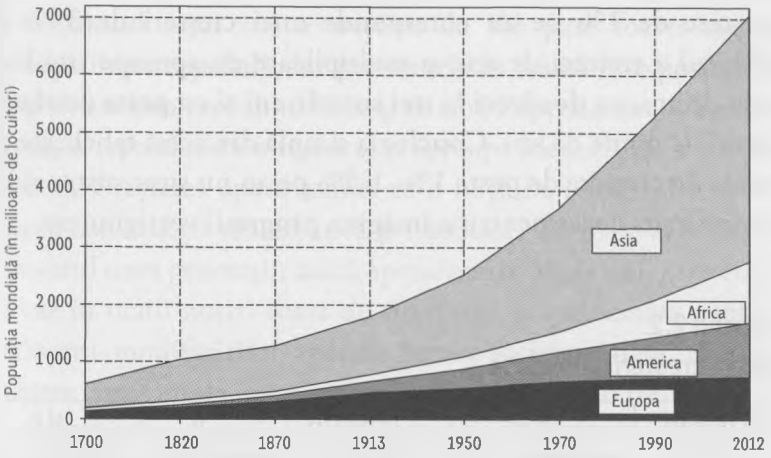
Precizia unor astfel de estimări este evident iluzorie: cunoștințele de care dispunem despre evoluția populației mondiale între 0 și 1700 sunt extrem de limitate – iar cele referitoare la evoluția producției pe cap de locuitor sunt aproape nule. Cu toate acestea, oricare ar fi incertitudinile privind valoarea exactă, ceea ce nu are de altfel mare importanță, nu există nici o îndoială că ritmurile de creștere erau extrem de slabe, începând din Antichitate până la Revoluția Industrială, și, în orice caz, sub 0,1%–0,2% pe an. Dintr-un motiv simplu: ritmuri superioare ar implica o populație microscopică – și puțin plauzibilă – la începutul erei noastre sau niveluri de viață net inferioare pragurilor de subzistență general admise. Din același motiv, creșterea secolelor viitoare fără îndoială va regăsi niveluri foarte scăzute, cel puțin pentru componenta demografică.

Legea creșterii cumulate

Pentru a înțelege bine acest raționament, nu este inutil să facem un mic ocol prin ceea ce se poate numi legea „creșterii

[1] A se vedea tabelul suplimentar S2.1 (disponibil on-line) pentru rezultate detaliate pe sub-perioade.

Graficul 2.1.
Creșterea populației mondiale, 1700–2012



Citirea graficului: Populația mondială a trecut de la 600 de milioane de locuitori, în 1700, la 7 miliarde, în 2012. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

cumulate", adică faptul că o creștere anuală slabă, cumulată pe o perioadă foarte lungă, conduce la o progresie considerabilă.

Concret, populația mondială a progresat cu abia 0,8% pe an, în medie, între 1700 și 2012. Dar, cumulat pe trei secole, acest lucru a permis creșterea populației de peste zece ori. Altfel spus, planeta număra cam 600 de milioane de locuitori în jurul anilor 1700 și peste 7 miliarde, în 2012 (a se vedea graficul 2.1). Dacă acest ritm s-ar continua în următoarele trei secole, atunci populația mondială ar depăși 70 de miliarde până în 2300.

Pentru ca toată lumea să se poată familiariza cu efectele explozive ale legii creșterii cumulate, ilustrăm în tabelul 2.2 corespondența dintre ratele de creștere măsurate pentru un

an (acesta fiind modul de prezentare obișnuit) și progresiile obținute pentru perioade mai lungi. De exemplu, o rată de creștere de 1% pe an corespunde unei creșteri de 35% la sfârșitul a treizeci de ani, o multiplicare cu aproape trei la o sută de ani, cu douăzeci la trei sute de ani și cu peste douăzeci de mii la o mie de ani. Concluzia simplă din acest tabel este că ratele de creștere de peste 1%–1,5% pe an nu sunt sustenabile la nesfârșit, decât pentru a imagina progresii vertiginoase.

Tabelul 2.2.
Legea creșterii cumulate

O rată de creștere anuală egală cu...	... este echivalentă cu o rată de creștere generațională (30 de ani) de...	... respectiv o multiplicare după 30 de ani cu un coeficient de...	... o multiplicare după 100 de ani cu un coeficient de...	... și o multiplicare după 1000 de ani cu un coeficient de...
0,1 %	3%	1,03	1,11	2,72
0,2 %	6%	1,06	1,22	7,37
0,5 %	16 %	1,16	1,65	147
1,0 %	35 %	1,35	2,70	20 959
1,5 %	56 %	1,56	4,43	2 924 437
2,0 %	81 %	1,81	7,24	398 264 652
2,5 %	110 %	2,10	11,8	52 949 930 179
3,5 %	181 %	2,81	31,2	...
5,0 %	332 %	4,32	131,5	...

Citire: o rată de creștere de 1% pe an echivalează cu o creștere cumulată de 35% pe generație (30 de ani), o multiplicare de 2,7 ori la 100 de ani și de peste 20 000 la 1 000 ani.

Vedem aici în ce măsură alegerea unor perioade diferite poate duce la percepții contradictorii ale procesului de creștere. La orizontul unui an, o creștere de 1% pare foarte slabă, aproape imperceptibilă, iar persoanele în cauză este posibil să nu-și dea seama cu ochiul liber și să aibă impresia unei stagnări totale, o reproducere a trecutului aproape identică de la un an la altul. Creșterea apare atunci ca o noțiune relativ abstractă, o pură construcție matematică și statistică. Cu toate acestea, la orizontul unei generații, adică aproximativ 30 de ani, care constituie în ochii noștri scara de timp mai semnificativă pentru evaluarea modificărilor apărute într-o societate dată, aceeași creștere corespunde totuși unei progresii de peste o treime, ceea ce reprezintă o transformare foarte substanțială. E mai puțin spectaculoasă decât o creștere de 2%–2,5% pe an, care conduce la o dublare la fiecare generație, dar aceasta este suficientă pentru reînnoirea profundă și regulată a unei societăți și pentru transformarea radicală a acesteia pe termen foarte lung.

Legea „creșterii cumulate" este identică, în principiu, cu legea numită a „randamentelor cumulate", conform căreia un randament anual de câteva procente, cumulat pe mai multe decenii, conduce în mod automat la o progresie foarte puternică a capitalului inițial – cu condiția ca randamentul să fie reinvestit în mod constant sau, cel puțin, ca partea consumată de posesorul capitalului să nu fie foarte mare în comparație, mai ales, cu rata de creștere a societății în cauză.

Teza centrală a acestei cărți este tocmai aceea că un ecart, în aparență limitat, între randamentul capitalului și rata creșterii poate produce, pe termen lung, efecte foarte puternice și destabilizatoare asupra structurii și a dinamicii inegalităților, într-o societate dată. Totul rezultă, într-un anumit fel, din legea

creșterii și a randamentului cumulate și este, prin urmare, util să ne familiarizăm, chiar de pe acum, cu aceste noțiuni.

Etapele creșterii demografice

Să reluăm analiza creșterii populației mondiale.

Dacă ritmul de creștere demografică observat între 1700 și 2012 – respectiv 0,8% pe an, în medie – ar fi existat începând din Antichitate, atunci populația mondială s-ar fi multiplicat cu aproape o sută de mii, între anul 0 și 1700. Având în vedere că populația din 1700 este estimată la în jur de 600 de milioane de locuitori, ar trebui, din motive de consecvență, să presupunem existența unei populații ridicol de reduse în epoca lui Hristos (mai puțin de 10 000 de locuitori pe întreaga planetă). Chiar și o rată de 0,2%, cumulată pe durata a o mie șapte sute de ani, ar implica o populație mondială de numai 20 de milioane de locuitori la începutul erei noastre, în condițiile în care informațiile disponibile sugerează o populație de peste 200 de milioane, din care aproape 50 de milioane doar în Imperiul Roman. Indiferent de imperfecțiunile surselor istorice și ale estimărilor populației mondiale la aceste două date, nu există nici o îndoială că o creștere demografică medie între anul 0 și anul 1700 era net inferioară valorii de 0,2% pe an și foarte sigur inferioară valorii de 0,1%.

Contrar unei idei răspândite, acest regim malthusian de creștere nu corespundea unei situații de stagnare demografică totală. Ritmul progresiei era desigur extrem de lent, iar creșterea cumulată pe mai multe generații era adesea anulată în câțiva ani, în urma unei crize sanitare sau alimentare[1]. Populația pare

[1] Exemplul emblematic este Ciuma Neagră din 1347, care ar fi decimat o treime din populația Europei, anulând mai multe secole de creștere lentă.

să se fi mărit cu un sfert între anii 0 și 1000, apoi cu jumătate între anii 1000 și 1500 și din nou cu o jumătate între 1500 și 1700, perioadă în cursul căreia creșterea populației se apropie de 0,2% pe an. Accelerarea creșterii demografice este, după cum se pare, un proces foarte treptat, pe măsura progresului cunoștințelor medicale și al condițiilor sanitare de trai, adică extrem de lent.

Creșterea demografică se accelerează puternic cu adevărat din 1700, cu rate de creștere de ordinul a 0,4% pe an în medie în secolul al XVIII-lea, apoi de ordinul a 0,6%, în secolul al XIX-lea. Europa, care, împreună cu extensia ei America, cunoaște cel mai puternic progres demografic între 1700 și 1913, este martora inversării procesului în secolul XX: rata creșterii populației europene se împarte la doi, cu 0,4% pe an între 1913 și 2012, față de 0,8% între 1820 și 1913. Este fenomenul bine cunoscut al tranziției demografice: prelungirea continuă a speranței de viață nu mai este suficientă pentru a compensa scăderea drastică a natalității, iar ritmul creșterii populației revine încet către niveluri slabe.

În Asia și în Africa, cu toate acestea, natalitatea rămâne ridicată mult mai mult timp decât în Europa, astfel încât creșterea demografică înregistrează niveluri vertiginoase în secolul XX: 1,5%–2% pe an, de unde și populații multiplicate de peste cinci ori într-un secol, uneori chiar mai mult. Egiptul număra puțin peste 10 milioane de locuitori la începutul secolului XX; astăzi numără peste 80 de milioane. Nigeria sau Pakistanul abia dacă depășeau 20 de milioane de locuitori; astăzi, populația lor depășește 160 de milioane.

Este interesant de observat că ritmurile de creștere demografică atinse de Asia și Africa, în secolul XX – adică

1,5%–2% pe an –, sunt aproximativ aceleași precum cele observate în America, în secolele al XIX-lea și XX (a se vedea tabelul 2.3). Statele Unite au trecut astfel de la mai puțin de 3 milioane de locuitori în anii 1780 la 100 de milioane în anii 1910 și la peste 300 de milioane în anii 2010, respectiv o multiplicare cu peste o sută în ceva mai mult de două secole. Evident, diferența crucială este că această creștere demografică a Lumii Noi se explică, în mare parte, prin migrările de pe alte continente, în particular din Europa, în timp ce creșterea demografică de 1,5%–2% pe an atinsă de Asia și Africa în secolul XX este integral imputabilă creșterii naturale (excedentul nașterilor față de decese).

Consecința acestui entuziasm demografic: rata creșterii populației la nivel mondial atinge, în secolul XX, valoarea record de 1,4% pe an, în condițiile în care nu fusese decât 0,4%–0,6% în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea (a se vedea tabelul 2.3).

Este important de realizat că tocmai ieșim din acest proces de accelerare indefinită a ritmului de creștere demografică. Între 1970 și 1990, populația mondială progresează cu mai mult de 1,8% pe an, adică aproape tot atât cât recordul istoric absolut observat între 1950 și 1970 (1,9%). Între 1900 și 2012, ritmul este în continuare de 1,3% pe an, ceea ce este extrem de rapid[1].

Conform previziunilor oficiale, tranziția demografică la nivel mondial, adică stabilizarea populației planetei, ar trebui

[1] Ținând cont de îmbătrânire, ritmul de creștere a populației adulte mondiale a fost încă și mai ridicat: 1,9% pe an în medie din 1990 până în 2012 (partea adulților din populația mondială a trecut de la 57% la 65% în această perioadă; ea a atins, în 2012, aproximativ 80% în Europa și în Japonia și 75% în America de Nord). A se vedea anexa tehnică.

acum să se accelereze. Conform scenariului central al ONU, ratele de creștere a populației ar putea depăși 0,4% pe an de acum până în 2030–2040 și să se stabilizeze în jurul a 0,1% începând din 2070–2080. Dacă aceste previziuni se adeveresc, va fi vorba de o revenire la regimul de creștere demografică foarte slabă caracteristică perioadei de dinainte de 1700. Rata de creștere demografică a planetei va fi traversat atunci o curbă în clopot gigantică, în perioada 1700–2100, cu un vârf spectaculos apropiat de 2% pe an între 1950 și 1990 (a se vedea graficul 2.2).

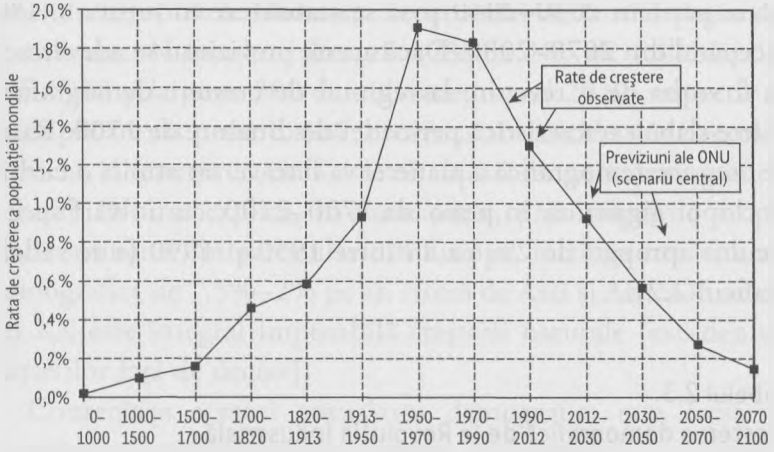
Tabelul 2.3.

Creșterea demografică de la Revoluția Industrială

Rata de creștere anuală medie	Populație mondială	Europa	America	Africa	Asia
0–1700	0,1 %	0,1 %	0,0 %	0,1 %	0,1 %
1700–2012	0,8 %	0,6 %	1,4 %	0,9 %	0,8 %
din care:					
1700–1820	0,4 %	0,5 %	0,7 %	0,2%	0,5 %
1820–1913	0,6 %	0,8 %	1,9 %	0,6 %	0,4 %
1913–2012	1,4 %	0,4 %	1,7 %	2,2 %	1,5 %
Previziuni 2012–2050	0,7 %	-0,1 %	0,6%	1,9 %	0,5 %
Peviziuni 2050–2100	0,2 %	-0,1 %	0,0%	1,0 %	-0,2 %

Citire: Între 1913 și 2012, rata creșterii populației mondiale a fost de 1,4% pe an, din care 0,4% în Europa, 1,7% în America etc. Surse: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c. Previziunile referitoare la populație în perioada 2012–2100 corespund scenariului central al ONU.

Graficul 2.2.
Rata de creştere a populaţiei mondiale din Antichitate până în 2100



Citirea graficului: Rata creşterii populaţiei mondiale a depăşit 1% pe an din 1950 până în 2012 şi ar trebui să revină către 0% de acum până la sfârşitul secolului XXI. Surse şi serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Trebuie precizat însă şi că slaba creştere demografică prevăzută pentru a doua jumătate a secolului (0,2% între 2050 şi 2100) se datorează integral continentului african (cu o creştere de 1% pe an). Pe celelalte trei continente, populaţia ar trebui fie să stagneze (0,0% în America), fie să se diminueze (–0,1% în Europa şi –0,2% în Asia). O astfel de situaţie de creştere negativă prelungită, pe timp de pace, ar fi o experienţă necunoscută în istorie (a se vedea tabelul 2.3).

O creştere demografică negativă?

Este de la sine înţeles că aceste previziuni sunt relativ nesigure. Ele depind, pe de-o parte, de evoluţia speranţei de viaţă (şi, prin urmare, în parte de descoperirile ştiinţifice în domeniul

medical) și, pe de altă parte, de alegerile pe care le vor face generațiile viitoare privind fecunditatea. Pentru o speranță de viață dată, creșterea demografică decurge automat din fecunditate. Aspectul important de care trebuie să fim conștienți este că mici variații ale numărului de copii pe care unii și alții decid să-i aibă poate antrena efecte considerabile la nivelul unei societăți întregi[1].

Or, întreaga istorie demografică demonstrează că aceste alegeri de fecunditate sunt, în mare parte, imprevizibile. Ele depind de considerente în același timp culturale, economice, psihologice și intime, legate de obiective de viață pe care indivizii și le stabilesc singuri. Ele pot depinde și de condițiile materiale pe care diferitele țări decid sau nu să le aplice, pentru a concilia viața familială și profesională (școli, creșe, egalitate între sexe etc.), o chestiune care, fără nici o îndoială, va ocupa o parte din ce în ce mai mare în dezbaterile și politicile publice, în secolul XXI. Dincolo de trama generală descrisă mai sus, se observă în istoria populațiilor tot felul de specificități[2]

[1] Dacă fecunditatea este de 1,8 copii (supraviețuitori) la fiecare femeie, respectiv 0,9 copii per adult, atunci populația se diminuează automat cu 10% pe generație, respectiv cu –0,3% pe an. Invers, o fecunditate de 2,2 copii la fiecare femeie, respectiv 1,1 copii per adult atrage după sine o rată de creștere generațională de 10% (respectiv +0,3% pe an). Cu 1,5 copii la fiecare femeie, creșterea este de –10% pe an; cu 2,5 copii la fiecare femeie, aceasta este de +0,7%.

[2] Este imposibil să amintim aici cum se cuvine foarte numeroasele lucrări de istorie, sociologie și antropologie care analizează evoluția și variațiile comportamentelor demografice (în sens larg: fecunditate, nupțialitate, structuri familiale etc.), la nivelul țărilor și regiunilor. Vom cita doar lucrările lui Emmanuel TODD și Hervé Le Bras privind cartografia sistemelor familiale la nivel francez, european și mondial, începând cu *L' Invention de la France* (1981; reeditare Gallimard, 2012), până la

regionale și de răsturnări spectaculoase, adesea legate de particularitățile fiecărei istorii naționale.

Răsturnarea cea mai spectaculoasă privește, desigur, Europa și America. Nimeni nu s-ar fi putut îndoi, în anii 1780, când țările din Europa Occidentală regrupau deja peste 100 de milioane de locuitori, iar America de Nord abia 3 milioane, că echilibrul avea să se răstoarne în așa o măsură. La începutul anilor 2010, Europa Occidentală depășește cu puțin 410 milioane față de 350 de milioane în America de Nord. Conform previziunilor Națiunilor Unite, procesul de recuperare se va încheia de acum până în anii 2050, când Europa Occidentală va atinge cu greu 430 de milioane de locuitori, față de peste 450 de milioane ale Americii de Nord. Este interesat de observat că această răsturnare se explică nu doar prin fluxurile migratorii, ci și, în egală măsură, printr-o fecunditate sensibil mai mare în Lumea Nouă decât în bătrâna Europă, ecart care se prelungește, de altfel, până astăzi, inclusiv în rândul populațiilor de origine europeană, ceea ce este, în mare parte, un mister pentru demografi. În mod particular, fecunditatea mai mare din America nu se explică, evident, prin politicile familiale mai generoase: acestea din urmă sunt aproape inexistente dincolo de Atlantic.

Ar fi oare nevoie de o încredere mai mare în viitor, un optimism propriu Lumii Noi, o mai puternică înclinație de a se proiecta, pe sine și copiii săi, într-o lume cu o creștere economică perpetuă? Fiind vorba de alegeri atât de complexe

L'Origine des systemes familiaux (Gallimard, 2011). Pe un cu totul alt plan, să menționăm lucrările lui Gosta Esping Andersen privind diferitele tipuri de „stat-providență" și importanța tot mai mare a politicilor care vizează favorizarea concilierii între viața de familie și cea profesională (a se vedea, de exemplu, *Trois Leçons sur l'État providence*, Seuil, 2008).

precum deciziile privind fecunditatea, nici o explicație psihologică sau culturală nu este exclusă *a priori*. Și nimic nu este vreodată scris dinainte: creșterea demografică americană nu încetează să scadă și totul s-ar putea schimba dacă fluxurile migratorii spre Uniunea Europeană continuă să crească, dacă fecunditatea progresează sau dacă speranța de viață europeană mărește decalajul față de America. Previziunile ONU nu sunt certitudini.

Întâlnim, de asemenea, răsturnări demografice spectaculoase chiar în interiorul fiecărui continent. În sânul Europei, Franța apare astfel ca țara cea mai populată, în secolul al XVIII-lea (așa cum am notat deja, Young și Malthus văd aici originea sărăciei zonelor rurale franceze, respectiv originea Revoluției), apoi se caracterizează printr-o tranziție demografică neobișnuit de precoce, cu o prăbușire a nașterilor și o cvasistagnare a populației începând din secolul al XIX-lea (fenomen în general atribuit unei de-creștinizări la fel de precoce) și, în fine, printr-o revenire la fel de neobișnuită a natalității în secolul XX (revenire adesea asociată cu politica familială aplicată după conflictele militare și traumatismul înfrângerii din 1940). Acest pariu este, de altfel, pe cale de a fi câștigat, pentru că, în conformitate cu previziunile Națiunilor Unite, populația franceză ar trebui să o depășească pe cea a Germaniei în anii 2050, fără a cunoaște precis diferitele cauze – economice, politice, culturale, psihologice – ale acestei răsturnări[1].

La o scară mai mare, fiecare cunoaște consecințele politicii chineze privind copilul unic (politică decisă în anii 1970, într-un moment în care țara se temea că nu va reuși să iasă din subdezvoltare și care actualmente este pe cale de relaxare).

[1] A se vedea anexa tehnică, pentru seriile detaliate pe țări.

Populația Chinei este acum pe punctul de a fi depășită de cea a Indiei, în condițiile în care era de ordinul a cu 50% mai mare până în momentul în care a fost adoptată această politică radicală. Conform ONU, populația indiană ar trebui să fie cea mai ridicată din lume în perioada 2020–2100. Dar, și aici, nimic nu este total sigur: istoria populației va amesteca întotdeauna alegeri individuale, strategii de dezvoltare și psihologii naționale, resorturi intime și voințe de putere. Nimeni nu poate, în mod serios, să prevadă care vor fi răsturnările demografice în secolul XXI.

Din acest motiv, ar fi foarte prezumțios să considerăm previziunile oficiale ale Națiunilor Unite altfel decât „un scenariu central". De altfel, ONU a realizat și alte două serii de previziuni, iar ecarturile dintre diferitele scenarii la orizontul 2100 sunt, deloc surprinzător, extrem de importante[1].

Nu este mai puțin adevărat că scenariul central este de departe cel mai plauzibil, în contextul actual al cunoștințelor noastre. Între 1990 și 2012, populația europeană în ansamblul ei era deja în stagnare aproape completă și se diminua în mai multe țări. Fecunditatea germană, italiană, spaniolă, poloneză a ajuns la sub 1,5 copii pentru fiecare femeie, în anii 2000, și numai creșterea speranței de viață, dublată de puternice fluxuri migratorii, permite evitarea unei rapide scăderi a populației. În aceste condiții, a prevedea, așa cum o face ONU, o creștere demografică nulă în Europa până în 2030, urmată de rate ușor negative după 2030 nu are nimic excesiv și pare cu adevărat previziunea cea mai rezonabilă. Același

[1] Rata creșterii populației mondiale între 2070 și 2100 este de 0,1% în scenariul central, –1,0% în scenariul pesimist și +1,2% în scenariul optimist. A se vedea anexa tehnică.

lucru se aplică evoluțiilor prevăzute în Asia și în alte părți ale lumii: generațiile care se nasc în prezent în Japonia sau în China sunt cu o treime mai puțin numeroase decât cele care au văzut lumina zilei în anii 1990. Tranziția demografică este, în mare parte, scrisă deja. Schimbări în alegerile individuale și în politicile urmate pot, fără îndoială, modifica marja acestor evoluții – de exemplu, ratele ușor negative (ca în Japonia sau în Germania) pot deveni ușor pozitive (ca în Franța sau în țările scandinave), ceea ce constituie deja o diferență importantă – dar, fără îndoială, nu mai mult decât atât, cel puțin pentru următoarele câteva decenii.

În ceea ce privește perspectiva pe termen foarte lung, totul este, în mod evident, mult mai nesigur. Putem totuși reaminti că, dacă ritmul de creștere demografică observat între 1700 și 2012 – respectiv 0,8% pe an – s-ar urma în cursul secolelor viitoare, acest lucru ar presupune o populație mondială de ordinul a 70 de miliarde de locuitori, în 2300. Desigur, nimic nu poate fi exclus, fie că este vorba de comportamente legate de fecunditate, fie de progrese tehnologice (care poate vor permite într-o zi o creștere mult mai puțin poluantă decât reușim să ne imaginăm acum, cu noi bunuri și servicii aproape integral dematerializate și surse de energie reciclabile și libere de orice amprentă de carbon). Dar, în acest stadiu, nu este exagerat să spunem că o populație mondială de 70 de miliarde de locuitori nu pare nici deosebit de plauzibilă, nici deosebit de dezirabilă. Ipoteza cea mai probabilă este că rata de creștere a populației mondiale în următoarele secole va fi net sub 0,8%. Previziunea oficială, care este o creștere demografică pozitivă, dar slabă – 0,1%–0,2% pe an – pe termen foarte lung, pare *a priori* destul de plauzibilă.

Creșterea, factor de egalizare a destinelor

În orice caz, obiectivul acestei cărți nu este să facă previziuni demografice, ci, mai curând, să ia act de aceste posibilități diferite și să analizeze implicațiile lor pentru evoluția repartizării avuțiilor. Deoarece creșterea demografică nu are consecințe pentru dezvoltarea și puterea comparată a națiunilor: are și implicații importante pentru structura inegalităților. Când toate celelalte lucruri sunt egale, o creștere demografică puternică tinde într-adevăr să aibă un rol egalizator, pentru că ea diminuează importanța patrimoniilor rezultate din trecut, așadar, moștenirea: fiecare generație trebuie, într-un fel, să se construiască singură.

Pentru a lua un exemplu extrem, într-o lume în care fiecare ar avea zece copii, este clar că e mai bine – ca regulă generală – să nu contezi prea mult pe moștenire, pentru că totul se va împărți la zece, la fiecare generație. Într-o astfel de societate, ponderea globală a moștenirii se reduce drastic și, în majoritatea cazurilor, este mai realist să mizezi pe propria muncă sau pe propriile economii.

Se întâmplă același lucru atunci când populația se reînnoiește constant prin migrații, ca în America. În măsura în care majoritatea migranților sosesc fără un patrimoniu important, masa patrimoniilor moștenite este, prin natura ei, relativ limitată în astfel de societăți, în comparație cu masa noilor patrimonii acumulate prin economisire. Creșterea demografică prin aport migratoriu antrenează totuși și alte consecințe, mai ales asupra inegalităților dintre migranți și autohtoni și în interiorul acestor două grupuri, și, prin urmare, nu se poate

în totalitate compara cu situația unei societăți în care dinamismul populației ar proveni în principal din creșterea naturală (adică din natalitate).

Vom vedea că intuiția referitoare la efectele unei puternice creșteri a populației poate, într-o oarecare măsură, să se generalizeze la societăți în creștere economică – și nu numai demografică – foarte rapidă. De exemplu, într-o lume în care producția per locuitor ar fi multiplicată cu zece la fiecare generație, este mai bine să contezi pe venitul și pe economiile din propria muncă: veniturile generațiilor precedente sunt atât de slabe în comparație cu veniturile actuale, încât patrimoniile acumulate de părinți sau bunici nu reprezintă mare lucru.

Invers, stagnarea populației – și, mai mult, diminuarea ei – crește ponderea capitalului acumulat de generațiile precedente. Situația este aceeași în cazul stagnării economice. Cu o creștere slabă, pare foarte plauzibil ca nivelul randamentului capitalului să depășească net rata de creștere, condiție despre care am arătat deja în introducere că era principala forță care împingea spre o foarte puternică inegalitate a repartizării avuțiilor pe termen lung. Vom vedea că societățile patrimoniale observate în trecut și puternic structurate de patrimoniu și moștenire, fie că este vorba despre societăți rurale tradiționale, fie despre societăți europene din secolul al XIX-lea, nu pot apărea și rezista decât în lumile cu creștere slabă. Vom analiza în ce măsură revenirea probabilă la o creștere slabă, dacă se va realiza, va avea consecințe importante pentru dinamica acumulării capitalului și structura inegalităților. Aceasta se referă, în special, la posibila întoarcere la moștenire, fenomen pe termen lung ale cărui efecte se fac simțite deja în Europa și care, până la urmă, s-ar va putea extinde la alte părți ale lumii.

Iată de ce este atât de important, în cadrul studiului nostru, să ne familiarizăm începând de acum cu istoria creşterii demografice şi economice.

Să menţionăm şi un alt mecanism – posibil complementar, chiar dacă este mai puţin important şi mai ambiguu decât primul –, prin care creşterea poate merge în sensul reducerii inegalităţilor, sau cel puţin în sensul unei reînnoiri mai rapide a elitelor. Atunci când creşterea este zero sau foarte slabă, diferitele funcţii economice şi sociale, diferitele tipuri de activităţi profesionale se reproduc aproape identic de la o generaţie la alta. O creştere continuă, fie de numai 0,5%, 1% sau 1,5% pe an, semnifică, din contră, că se creează în permanenţă funcţii noi, că sunt necesare noi competenţe pentru fiecare generaţie. În măsura în care gusturile şi capacităţile umane nu se transmit decât parţial între generaţii – sau cel puţin în mod mult mai puţin automat şi mecanic decât se poate transmite prin moştenire capitalul funciar, imobiliar sau financiar –, creşterea poate deci duce la facilitarea ascensiunii sociale a persoanelor ale căror părinţi nu făceau parte din elită. Această posibilă creştere a mobilităţii sociale nu implică, în mod necesar, o diminuare a inegalităţilor de venituri, dar limitează, în principiu, reproducerea şi amplificarea în timp a inegalităţilor de patrimoniu şi, prin urmare, într-o anumită măsură amploarea pe termen lung a inegalităţii de venituri.

Trebuie totuşi să ne ferim de această idee puţin convenţională, conform căreia creşterea modernă ar acţiona ca un incomparabil revelator de talente şi de aptitudini individuale. Acest argument are partea lui de adevăr, dar este prea adesea utilizat de la începutul secolului al XIX-lea pentru a justifica toate inegalităţile, indiferent de amploarea şi de originea lor

adevărată și pentru a împodobi cu toate virtuțile câștigătorii noului regim industrial. Charles Dunoyer, economist liberal și prefect sub Monarhia din Iulie, scria astfel în 1845, în cartea sa intitulată *De la liberté du travail* (în care se opune, bineînțeles, oricărei legislații sociale ce constrânge): „Efectul regimului industrial este să distrugă toate inegalitățile factice; dar, în felul acesta, face să iasă în evidență și mai bine inegalitățile naturale". Pentru Dunoyer, aceste inegalități naturale cuprind diferențele de capacitate fizică, intelectuală și morală și se află în centrul noii economii de creștere și inovare, pe care o vede aproape peste tot în jurul său; acesta fiind motivul pentru care refuză orice intervenție a statului: „Capacitățile superioare sunt izvorul a tot ce este măreț și util. Reduceți totul la egalitate și ați redus totul la inacțiune."[1] În anii 2000–2010, auzim uneori exprimându-se tocmai această idee, conform căreia noua economie a informației ar permite celor mai talentați să-și mărească productivitatea. Nu se poate să nu constatăm că acest argument este adesea folosit pentru a justifica inegalitățile extreme și pentru a apăra situația câștigătorilor, fără prea multă considerație pentru perdanți, nici pentru fapte, de altfel, și fără a încerca într-adevăr să verifice dacă acest principiu foarte comod permite sau nu explicarea evoluțiilor observate. Vom reveni asupra acestor lucruri.

Etapele creșterii economice

Să revenim acum la creșterea producției pe cap de locuitor. Așa cum am observat deja, creșterea pe ansamblul perioadei

[1] A se vedea Pierre Rosanvallon, *La société des égaux*, Seuil, 2011, pp. 131–132.

1700–2012 este exact de același ordin precum cea a populației: 0,8% pe an în medie, respectiv o multiplicare cu peste zece, în trei secole. Venitul mediu la nivel mondial este actualmente de 760 de euro pe lună și pe cap de locuitor; în 1700, era sub 70 de euro pe lună, respectiv aproximativ același nivel ca în țările cele mai sărace din Africa Subsahariană din 2012.[1]

Această comparație este sugestivă, dar aplicabilitatea ei nu trebuie exagerată. Când se încearcă să se pună în paralel societăți și epoci atât de diferite, este o iluzie să pretinzi că poți rezuma totul cu o cifră unică, de tipul „nivelul de viață dintr-o anumită societate este de zece ori mai ridicat decât în alta". Când atinge asemenea proporții, creșterea producției pe cap de locuitor este o noțiune mult mai abstractă decât cea a populației, care, cel puțin, corespunde unei realități foarte tangibile (este mai ușor să numeri locuitorii decât bunurile și serviciile). Istoria dezvoltării economice este în primul rând cea a diversificării modurilor de viață și tipurilor de bunuri și de servicii produse și consumate. Este vorba, prin urmare, de un proces multidimensional care, prin natura lui, nu poate fi rezumat corect printr-un singur indicator monetar.

Să luăm exemplul țărilor celor mai bogate. În Europa Occidentală, în America de Nord sau în Japonia, venitul mediu a trecut de la puțin peste 100 de euro pe lună și pe locuitor, în 1700, la peste 2500 de euro pe lună în 2012, adică

[1] PIB-ul mediu în Africa Subsahariană este, în 2012, de aproximativ 2000 de euro pe cap de locuitor, respectiv un venit mediu de 150 de euro pe lună (a se vedea capitolul 1, tabelul 1.1). Dar țările cele mai sărace (de exemplu Congo-Kinshasa, Niger, Ciad, Etiopia) sunt la niveluri de două–trei ori mai scăzute, iar cele mai bogate (de exemplu, Africa de Sud) la niveluri de două-trei ori mai ridicate (vecinii Africii de Nord). A se vedea anexa tehnică.

o multiplicare de peste douăzeci de ori.[1] În realitate, progresia productivității, adică a producției per oră lucrată, a fost și mai ridicată, pentru că durata medie de lucru per locuitor a scăzut foarte mult: toate societățile dezvoltate au făcut alegerea, pe măsura îmbogățirii lor, să lucreze mai puțin timp, pentru a dispune de mai mult timp liber (zile de lucru mai scurte, vacanțe mai lungi etc.).[2]

Această progresie spectaculoasă datorează mult secolului XX. La nivel mondial, creșterea medie de 0,8% pe an a producției pe cap de locuitor, între 1700 și 2012, se descompune în aproape 0,1% în secolul al XVIII-lea, 0,9% în secolul al XIX-lea și 1,6% în secolul XX (a se vedea tabelul 2.1). În Europa Occidentală, creșterea medie de 1,0% între 1700 și 2012 se descompune în 0,2% în secolul al XVIII-lea, 1,1% în secolul al XIX-lea și 1,9% în secolul XX.[3] Puterea de cumpărare medie actuală pe bătrânul continent a progresat într-adevăr, între 1700 și 1820, apoi a crescut de peste două ori între 1820 și 1913 și de peste șase ori între 1913 și 2012. Secolul al XVIII-lea se caracterizează pe fond prin aceeași stagnare economică precum secolele precedente. Secolul al XIX-lea cunoaște pentru prima dată o creștere susținută a producției pe cap de locuitor, dar vaste segmente ale populației nu profită

[1] Estimările lui Maddison – fragile pentru această perioadă – sugerează că punctul de plecare în 1700 este mai slab în America de Nord și în Japonia (mai apropiată de media mondială decât de Europa Occidentală), astfel încât progresia totală a venitului mediu între 1700 și 2012 ar fi mai apropiată de treizeci decât de douăzeci.

[2] O lungă perioadă, numărul mediu de ore lucrate pe cap de locuitor a fost împărțit aproximativ la doi (cu variații semnificative între țări), astfel încât creșterea productivității a fost de ordinul a de două ori mai ridicată decât creșterea producției pe cap de locuitor.

[3] A se vedea tabelul suplimentar S2.2 (disponibil on-line).

deloc de acest lucru, cel puțin până în ultima treime a secolului. Trebuie așteptat secolul XX pentru ca într-adevăr creșterea economică să devină o realitate tangibilă și spectaculoasă pentru toată lumea. În Belle Époque, spre 1900–1910, venitul mediu al europenilor este de abia 400 de euro pe lună, față de 2 500 de euro pe lună la începutul anilor 2010.

Dar ce semnifică o putere de cumpărare multiplicată cu douăzeci, cu zece sau chiar cu șase? Evident, acest lucru nu inseamnă că europenii anului 2012 produc și consumă cantități de șase ori mai mari din toate bunurile și serviciile pe care le produceau și le consumau în 1913. De exemplu, bineînțeles că media consumului mediu de produse alimentare nu a crescut de șase ori. Acest lucru nu ar fi prezentat, de altfel, nici un interes, pentru că nevoile alimentare ar fi fost satisfăcute de mult timp. În Europa, ca în toate țările, creșterea puterii de cumpărare și a nivelului de trai pe termen lung se sprijină, în primul rând, pe transformarea structurilor de consum: unui consum constituit majoritar din produse alimentare i s-a substituit progresiv un consum mult mai diversificat, bogat în produse industriale și servicii.

De altfel, chiar dacă europenii din 2012 și-ar fi dorit să consume cantități de șase ori mai mari din toate bunurile și serviciile pe care le consumau în 1913, nu ar fi putut: anumite prețuri au crescut, într-adevăr, mai repede decât media prețurilor, în timp ce altele au progresat mai puțin repede, astfel încât puterea de cumpărare nu s-a multiplicat de șase ori pentru toate tipurile de bunuri și servicii. Pe termen scurt, aceste probleme de „prețuri relative" pot fi neglijate și se poate considera că indicii de prețuri „medii" stabilite de administrațiile economice și statistici permit măsurarea

corectă a creșterii puterii de cumpărare. Dar, pe termen lung, când structura consumului și a prețurilor relative se modifică radical, mai ales ca urmare a apariției de noi bunuri și servicii, acești indici de prețuri medii nu permit să ne dăm bine seama de natura transformărilor care au avut loc, oricât de sofisticate ar fi tehnicile utilizate de statisticieni pentru prelucrarea mi-ilor de prețuri culese de care dispun și oricâtă grijă ar fi avut să măsoare ameliorarea calității produselor.

Ce semnifică o putere de cumpărare de zece ori mai mare?

În realitate, singurul mod de a măsura cu adevărat progresul spectaculos pe care nivelurile și modurile de viață le-au cunoscut începând cu Revoluția Industrială constă în raportarea la nivelurile veniturilor exprimate în monedă curentă și compararea lor cu nivelurile de preț ale diferitelor bunuri și servicii existente în diferite epoci. Să ne mulțumim cu rezumarea aici a principalelor lecții ale unui astfel de exercițiu.[1]

În mod clasic se disting bunurile industriale, pentru care creșterea productivității a fost mult mai rapidă decât media pe economie, astfel încât prețurile lor au scăzut în raport cu media prețurilor; bunurile alimentare, în cazul cărora creșterea

[1] Cititorul interesat va găsi, în anexa tehnică, serii istorice de venit mediu exprimate în monedă curentă pentru un număr mare de țări de la începutul secolului al XVIII-lea. Pentru exemple detaliate de prețuri alimentare, industriale și de servicii, în Franța secolelor al XIX-lea și XX (provenite din diferite surse istorice, în special din indexuri oficiale și din mercuriale, publicate de Jean Fourastié), precum și o analiză a creșterii puterii de cumpărare corespunzătoare, a se vedea T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX siècle*, *op. cit.*, pp. 80–92.

productivității a fost continuă și determinantă pe termen foarte lung (ea a permis, în special, hrănirea unei populații în creștere puternică și, totodată, a eliberat pentru alte sarcini o parte tot mai numeroasă din mâna de lucru din agricultură), dar o creștere mult mai puțin rapidă decât cea a bunurilor industriale, astfel încât prețurile acestor bunuri au evoluat aproape ca media prețurilor; și, în sfârșit, serviciile, pentru care creșterea productivității a fost în general relativ slabă (chiar nulă, în anumite cazuri, ceea ce explică, de altfel, de ce acest sector tinde să absoarbă o proporție din ce în ce mai importantă a mâinii de lucru) și ale căror prețuri au crescut mai repede decât media prețurilor.

Această schemă generală este bine cunoscută. Global, ea este adevărată în linii mari, dar merită detaliată și precizată. Există, într-adevăr, o mare diversitate de situații în cadrul fiecărui sector. Pentru numeroase produse alimentare, prețurile au crescut efectiv ca și media. De exemplu, în Franța, prețul kilogramului de morcovi a evoluat la fel ca indicele general al prețurilor între 1900–1910 și 2000–2010, astfel încât puterea de cumpărare exprimată în morcovi a evoluat la fel ca puterea de cumpărare medie (respectiv, aproximativ o multiplicare cu șase). Salariatul mediu cu greu își putea permite 10 kg de morcovi pe zi la începutul secolului XX și el își poate oferi aproape 60 kg în acest început de secol XXI.[1] Pentru alte produse, ca de exemplu laptele, untul, ouăle, produsele lactate, care au beneficiat de progrese tehnice importante în domeniul mulsului, fabricației, conservării etc., se observă scăderi ale prețurilor relative și, prin urmare, creșteri ale puterii

[1] Totul depinde, bineînțeles, de locul de unde cumpără morcovii (vorbim aici de indicele mediu).

de cumpărare mai mari de șase. Același lucru se aplică produselor care au beneficiat de scăderea considerabilă a costurilor de transport: într-un secol, puterea de cumpărare din Franța, exprimată în portocale, a crescut astfel de zece ori, iar puterea de cumpărare exprimată în banane, de douăzeci de ori. Invers, puterea de cumpărare măsurată în kilograme de pâine sau de carne s-a multiplicat cu mai puțin de patru, este adevărat, cu o creștere puternică a calității și varietății produselor oferite.

Diversitatea de situații este și mai mare în rândul bunurilor industriale, în special datorită apariției produselor radical noi și ameliorării spectaculoase a performanței lor. Exemplul tipic pentru perioada recentă sunt electronica și informatica. Progresele realizate de calculatoarele și telefoanele mobile în anii 1990–2010, apoi de tablete și smartphone-uri în anii 2000–2010 corespund uneori multiplicării de zece ori a puterii de cumpărare, în câțiva ani: prețul unui produs se împarte la doi chiar și atunci când performanța lui se multiplică cu cinci.

Este important să înțelegem că sunt ușor de găsit exemple la fel de spectaculoase de-a lungul întregii istorii a dezvoltării industriale. Să luăm cazul bicicletei. În anii 1880–1890, modelul cel mai ieftin disponibil în cataloagele de prezentare și în documentele comerciale valorează în Franța echivalentul a șase luni de salariu mediu. Și nu este vorba decât despre o bicicletă relativ rudimentară, „ale cărei roți nu sunt îmbrăcate decât cu o bandă din cauciuc plin, ce nu are decât o singură frână, cu acțiune directă pe banda din față". Progresul tehnic permite scăderea prețului la sub o lună de salariu mediu în anii 1910–1920. Progresele continuă și se pot cumpăra, din cataloagele anilor 1960–1970, biciclete de calitate (cu „roată liberă, două frâne, protecție de lanț și apărătoare antinoroi,

portbagaj, lumini și catadioptru") pentru mai puțin de o săptămână de salariu mediu. În total, chiar fără a lua în calcul progresul vertiginos al calității și securității produsului, puterea de cumpărare exprimată în biciclete a crescut de patruzeci de ori, între 1890 și 1970.[1]

Se pot da multe exemple, analizând evoluția prețului becurilor electrice, al echipamentelor de menaj, al cearceafurilor și farfuriilor, hainelor și automobilelor, în țările dezvoltate, ca și în țările în curs de dezvoltare, și comparându-le cu salariile existente în perioadele respective.

Toate aceste exemple arată și în ce măsură este inutil și simplist să pretinzi că poți rezuma toate aceste transformări pentru un indicator unic, de tipul „nivelul de viață dintr-o epocă anume s-a mărit de zece ori". Când modurile de viață și structurile bugetelor gospodăriilor se modifică atât de radical și progresia puterii de cumpărare variază atât de mult urmând bunurile avute în vedere, chestiunea valorii medii nu are prea mult sens, iar rezultatul exact depinde cu precizie de ponderările alese și de măsurile calității reținute, care sunt și unele, și altele relativ incerte, mai ales când este vorba de comparații pe mai multe secole.

Evident, aceasta nu pune sub semnul întrebării realitatea creșterii, chiar din contră: este clar că s-au îmbunătățit spectaculos condițiile materiale existente, începând de la Revoluția Industrială, permițând locuitorilor planetei să se hrănească mai bine, să se îmbrace, să se deplaseze, să se informeze, să se îngrijească mai bine, și așa mai departe. Și acest lucru nu pune sub semnul întrebării nici interesul măsurării nivelului

[1] A se vedea T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX-e siècle, op. cit.*, pp. 83–85.

de creștere pe perioade mai scurte, de exemplu, la scara uneia sau a două generații. Pe o perioadă de treizeci sau șaizeci de ani, are sens să afli dacă nivelul de creștere a fost de 0,1% pe an (3% pe generație), 1% pe an (35% pe generație) sau 3% pe an (143% pe generație). Numai atunci când ele se cumulează pe perioade prea lungi și când se ajunge la multiplicări spectaculoase, ratele de creștere își pierd o parte din sens și devin cantități relativ abstracte și arbitrare.

Creșterea: o diversificare a modurilor de viață

Să analizăm în încheiere cazul serviciilor, pentru care diversitatea situațiilor este, fără îndoială, cea mai extremă. În principiu, lucrurile sunt relativ clare: productivitatea a progresat mai puțin în acest sector, prin urmare, puterea de cumpărare exprimată în servicii a crescut net mai puțin. Cazul tipic al serviciului „pur" necunoscând nici o inovație tehnică notorie în cursul secolelor se presupune a fi cel al frizerilor: un tuns necesită și acum același timp de lucru ca la începutul secolului, astfel încât prețul unui frizer a fost multiplicat cu același coeficient ca salariul frizerilor, care și el a progresat în același ritm ca salariul mediu și ca venitul mediu (în primă aproximare). Altfel spus, lucrând o oră, salariatul mediu de la începutul secolului XXI își poate plăti aproximativ același număr de tunsori ca salariatul mediu de la începutul secolului XX: se constată, de fapt, că puterea de cumpărare, exprimată în termeni de tunsoare, nu a crescut, ci chiar a scăzut ușor.[1]

[1] *Ibid.*, pp. 86–87

În realitate, diversitatea de cazuri este atât de extremă încât chiar noțiunea de sector de servicii nu are prea mult sens. Descompunerea în trei sectoare de activitate – primar, secundar, terțiar – a fost concepută la mijlocul secolului XX, în societăți unde fiecare sector regrupa proporții similare – sau cel puțin comparabile – ale activității economice și ale forței de muncă (a se vedea tabelul 2.4). Dar, din momentul în care serviciile grupează 70%–80% din mâna de lucru în țările dezvoltate, atunci acest lucru înseamnă că această categorie statistică nu mai este cu adevărat pertinentă: ea furnizează puține informații despre natura meseriilor și a serviciilor produse în societatea analizată.

Tabelul 2.4.

Ocuparea pe sectoare de activitate în Franța și în Statele Unite, 1800–2012

(în % din total locuri de muncă)	Franța			Statele Unite		
	Agricultură	Industrie	Servicii	Agricultură	Industrie	Servicii
1800	64%	22%	14%	68%	18%	13%
1900	43%	29%	28%	41%	28%	31%
1950	32%	33%	35%	14%	33%	50%
2012	3%	21%	76%	2%	18%	80%

Citire: În 2012, agricultura reprezenta 3% din totalul locurilor de muncă în Franța, față de 21% în industrie și 76% în servicii. Construcțiile, 7% din locurile de muncă în Franța în 2012, ca și în Statele Unite, au fost incluse în industrie. Surse: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Pentru a ne descurca în acest enorm agregat de activități, a căror dezvoltare reprezintă o mare parte a îmbunătățirii condițiilor de viață, începând din secolul al XIX-lea, este util să distingem mai multe blocuri. Putem, în primul rând, lua în considerare serviciile de sănătate și de educație, care grupează numai ele peste 20% din totalul locurilor de muncă în țările cele mai avansate (sau, altfel spus, cât toate sectoarele industriale împreună). Totul arată că această proporție va continua să crească, date fiind progresul medicinei și dezvoltarea continuă a învățământului superior. Locurile de muncă din comerț, hoteluri, cafenele și restaurante, din cultură și activități recreative, și acestea în creștere puternică, reprezintă de regulă peste 20% din totalul locurilor de muncă (sau peste 25%, în anumite țări). Serviciile în folosul întreprinderilor (consultanță, contabilitate, design, informatică etc.) împreună cu serviciile imobiliare și financiare (agenții imobiliare, bănci, asigurări etc.) și de transport se apropie și ele de 20% din totalul locurilor de muncă. Dacă se adaugă serviciile administrative și de securitate (administrație generală, justiție, poliție, forțe armate etc.), care se apropie de 10% din totalul locurilor de muncă, în majoritatea țărilor, ajungem la aproximativ cele 70%–80% anunțate în statisticile oficiale[1].

[1] Pentru o analiză istorică a constituirii acestor niveluri de servicii, de la sfârșitul secolului al XIX-lea până la finele secolului XX, pornind de la exemplul Franței și al Statelor Unite, a se vedea T. Piketty, „Les créations d'emploi en France et aux États-Unis. Services de proximité contre petits boulots?»", *Les Notes de la Fondation Saint Simon*, 1997. A se vedea și „L'emploi dans les services en France et aux États-Unis: une analyse structurelle sur longue période", *Economie et statistique*, 1998. Trebuie observat că în statisticile oficiale industria farmaceutică este considerată ca aparținând industriei, și nu serviciilor de sănătate, la fel cum industria

Să precizăm că o parte importantă a acestor servicii, în special în sănătate și în educație, este în general finanțată din impozite și furnizată gratuit populației. Modalitățile de finanțare variază în funcție de țară, la fel ca nivelul exact al părții finanțate prin impozit – ea este, de exemplu, mai mare în Europa decât în Statele Unite și Japonia. Dar ea este foarte semnificativă în toate țările dezvoltate – în general, cel puțin jumătatea costului total al serviciilor de sănătate și educație și peste trei sferturi, în numeroase țări europene. Acest lucru poate aduce noi dificultăți și incertitudini referitoare la măsurarea și compararea creșterii nivelului de viață pe termen lung și între țări. Această chestiune este departe de a fi anecdotică: în afara faptului că aceste două sectoare reprezintă peste 20% din PIB și din ocupare în țările cele mai avansate și, fără nici o îndoială, chiar mai mult în viitor, sănătatea și educația sunt probabil îmbunătățirile cele mai reale și cele mai remarcabile ale condițiilor de viață în cursul ultimelor secole. Societățile în care speranța de viață era până în patruzeci de ani și în care aproape toată lumea era analfabetă au fost înlocuite cu societăți în care oamenii trăiesc în mod curent peste optzeci de ani și în care fiecare persoană dispune de un acces minim la cultură.

În conturile naționale, valoarea serviciilor publice disponibile gratuit este în continuare estimată pornind de la costurile de producție achitate de administrațiile publice – și, prin urmare, *in fine* de contribuabili. Aceste costuri includ în mod

---

de automobile și cea de aeronautică sunt considerate a aparține industriei, și nu serviciilor de transport etc. Ar fi desigur mai pertinent să se grupeze activitățile în funcție de finalitatea lor (sănătate, transport, spațiu locativ etc.) și să se abandoneze total distincția agricultură/industrie/servicii.

special masa salarială vărsată personalului din sănătate și cadrelor didactice, angajați în spitalele, școlile și universitățile publice. Această metodă are defectele ei, dar este coerentă logic și, în orice caz, este net mai satisfăcătoare decât aceea care ar consta în excluderea pur și simplu a serviciilor publice gratuite din calculul PIB și în concentrarea doar pe producția comercială. O astfel de excludere ar fi absurdă din punct de vedere economic, pentru că ar duce la subestimarea total artificială a nivelului de producție internă și a venitului național al unei țări care alege un sistem public de sănătate și educație, mai curând decât un sistem privat, inclusiv dacă serviciile disponibile sunt exact aceleași, în ambele cazuri.

Metoda utiliztă de conturile naționale permite cel puțin corectarea acestui neajuns. Totuși, nici ea nu este perfectă: în mod particular, nu se sprijină deocamdată pe nici o măsură obiectivă a calității serviciilor prestate (sunt prevăzute progrese în acest sens). De exemplu, dacă un sistem de asigurare de sănătate privat costă mai mult decât un sistem public, fără ca îngrijirea să aibă cu adevărat o calitate superioară – așa cum dă de înțeles comparația între Statele Unite și Europa –, atunci PIB-ul va fi supraevaluat în mod artificial, în țările care se bazează mai mult pe un sistem privat. Trebuie notat și faptul că respectivele conturi naționale aleg, prin convenție, să nu contabilizeze nici o remunerație pentru capitalul public cum sunt clădirile și echipamentele spitalelor publice sau ale școlilor și universităților[1]. Consecința este că o țară care își privatizează

[1] Numai deprecierea capitalului (înlocuirea clădirilor și echipamentelor uzate) este luată în calcul în costurile de producție. Dar remunerarea – fără depreciere – a capitalului public este, în mod convențional, stabilită la zero.

serviciile de sănătate și de educație va avea un PIB crescut artificial, inclusiv dacă serviciile furnizate și salariile vărsate angajaților în cauză rămân exact aceleași[1]. Se poate considera, de asemenea, că această metodă de evidențiere prin costuri duce la subestimarea „valorii" fundamentale a educației și a sănătății și, prin urmare, a creșterii realizate în perioadele de puternică dezvoltare a educației sau a sistemului sanitar.[2]

Prin urmare, nu există nici o îndoială că această creștere economică a permis îmbunătățirea considerabilă a condițiilor de viață pe termen lung, după cele mai bune estimări disponibile, cu o mărire de peste zece ori a venitului mediu la nivel mondial, între 1700 și 2012 (de la 70 de euro la 760 de euro pe lună), și de peste douăzeci în țările cele mai bogate (de la 100 de euro la 2 500 de euro pe lună). Ținând seama de dificultățile de măsurare a unor transformări atât de radicale, mai ales dacă încercăm să le rezumăm printr-un indicator unic, astfel de valori nu trebuie totuși fetișizate și trebuie mai curând să fie considerate simple ordine de mărime.

Sfârșitul creșterii?

Să abordăm acum chestiunea viitorului: creșterea spectaculoasă a producției pe cap de locuitor, a cărei realitate tocmai am reamintit-o, se va încetini ea oare în mod inexorabil

[1] A se vedea anexa tehnică.

[2] Hervé Le Bras și Emmanuel Todd nu spun altceva atunci când vorbesc despre „cei 30 de ani glorioși din punct de vedere cultural", referindu-se la perioada 1980–2010 din Franța – caracterizată printr-o puternică expansiune a educației –, spre deosebire de „cei 30 de ani glorioși din punct de vedere economic", din anii 1950–1980. A se vedea *Le Mystère français*, Seuil, 2013.

în secolul XXI? Ne orientăm către sfârșitul creșterii, din motive tehnologice, sau poate ecologice, sau ambele?

Înainte de a încerca să răspundem la această întrebare, este esențial să începem prin a aminti faptul că acea creștere din trecut, oricât de spectaculoasă ar fi fost, s-a făcut întotdeauna în ritmuri anuale relativ lente – în general, nu mai mult de 1%–1,5% pe an. Singurele exemple istorice de creștere sensibil mai rapidă – de pildă 3% ori 4% pe an sau uneori mai mult – se referă la țări în situație de recuperare accelerată în raport cu alte țări, proces care prin definiție se încheie când s-a recuperat decalajul și nu poate fi prin urmare decât tranzitoriu și limitat în timp.

Iar un astfel de proces de recuperare, prin construcția lui, nu se poate aplica la ansamblul planetei.

La nivelul întregii planete, ritmul de creștere a producției pe cap de locuitor a fost în medie de 0,8% pe an între 1700 și 2012, din care 0,1% între 1700 și 1820, 0,9% între 1820 și 1913 și 1,6% între 1913 și 2012. Așa cum am arătat în tabelul 2.1, regăsim aceeași rată de creștere medie de 0,8% pe an între 1700 și 2012 pentru populația mondială.

Am menționat în tabelul 2.5 ratele de creștere economică separat pentru fiecare secol și fiecare continent. În Europa, creșterea producției pe cap de locuitor a fost de 1,0% între 1820 și 1913, apoi de 1,9% între 1913 și 2012. În America, ea atinge 1,5% între 1820 și 1913 și din nou 1,5% între 1913 și 2012.

Nu sunt importante detaliile acestor cifre: relevant este faptul că nu există nici un exemplu în istoria unei țări care se găsește la frontiera tehnologică mondială și a cărei creștere a producției pe cap de locuitor să fie în mod durabil peste

Tabelul 2.5.
Creșterea producției pe cap de locuitor, începând cu Revoluția Industrială

Rata medie de creștere anuală	Producția mondială pe cap de locuitor	Europa	America	Africa	Asia
0–1700	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
1700–2012	0,8%	1,0%	1,1%	0,5%	0,7%
dintre care:					
1700–1820	0,1%	0,1%	0,4%	0,0%	0,0%
1820–1913	0,9%	1,0%	1,5%	0,4%	0,2%
1913–2012	1,6%	1,9%	1,5%	1,1%	2,0%
1913–1950	0,9%	0,9%	1,4%	0,9%	0,2%
1950–1970	2,8%	3,8%	1,9%	2,1%	3,5%
1970–1990	1,3%	1,9%	1,6%	0,3%	2,1%
1990–2012	2,1%	1,9%	1,5%	1,4%	3,8%
1950–1980	2,5%	3,4%	2,0%	1,8%	3,2%
1980–2012	1,7%	1,8%	1,3%	0,8%	3,1%

Citire: între 1910 și 2010, rata creșterii PIB pe cap de locuitor a fost de 1,7% pe an în medie, la nivel mondial, din care 1,9% pentru Europa, 1,6% pentru America etc. Surse: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

1,5%. Dacă analizăm ultimele decenii, observăm, în țările mai bogate, ritmuri și mai slabe: între 1990 și 2012, creșterea producției pe cap de locuitor este de 1,6% în Europa de Vest, 1,4% în America de Nord și 0,7% în Japonia[1]. Este important

[1] Într-adevăr, creșterea a fost aproape nulă în cursul anilor 2007–2012, din cauza recesiunii din 2008–2009. A se vedea tabelul suplimentar S2.2, disponibil on-line, pentru valori detaliate pentru Europa de Vest și America de Nord (diferă puțin de valorile indicate aici pentru Europa și America în ansamblul lor) și pentru fiecare țară, separat.

să începem prin a reaminti această realitate, pentru că vom continua în mare măsură să fim dominați de ideea conform căreia creșterea trebuie să fie de cel puțin 3% sau 4% pe an. Or, aceasta este o iluzie, atât din punctul de vedere al istoriei, cât și al logicii.

După ce am stabilit această premisă, ce se poate spune despre ratele de creștere din viitor? Pentru anumiți economiști, cum este Robert Gordon, ritmul de creștere a producției pe cap de locuitor se va încetini, în țările mai avansate, începând cu Statele Unite și el ar putea fi inferior valorii de 0,5% pe an, în orizontul perioadei 2050–2100[1]. Analiza lui Gordon se bazează pe comparația diferitelor valuri de inovații care s-au succedat, de la mașina cu aburi și electricitate, și pe constatarea că valurile mai recente – în special tehnologiile informației – au un potențial de creștere sensibil inferior: acestea revoluționează mai puțin radical modurile de producție și ameliorează mai puțin productivitateaîn ansamblul economiei.

La fel ca în cazul creșterii demografice, nu este rolul meu să prezic aici ce se va întâmpla cu creșterea în secolul XXI, ci, mai curând, să trag concluziile diferitelor scenarii posibile pentru dinamica repartizării avuțiilor. Ritmul inovațiilor care vor veni este la fel de greu de prevăzut precum cel al fecundității. Pe baza experienței istorice a ultimelor secole, mi se pare destul de puțin probabil ca, pe termen lung, creșterea producției pe cap de locuitor din țările mai avansate să poată fi superioară valorii de 1,5% pe an. Scenariul median prezentat mai departe se bazează pe o creștere pe termen lung a producției pe cap de locuitor de 1,2% pe an, în țările bogate, ceea ce este relativ

[1] A se vedea R. Gordon, „Is US economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds", *NBER Working Paper*, 2012.

optimist în comparație cu predicțiile lui Gordon (care îmi par puțin prea sumbre) și, în speță, el nu se va putea produce decât dacă noile surse de energie permit înlocuirea hidrocarburilor, pe cale de epuizare. Dar acesta nu este decât un alt scenariu.

Cu o creștere anuală de 1%, o societate se reînnoiește profund

Aspectul care mi se pare cel mai important și mai semnificativ decât detaliul predicției creșterii (așa cum am văzut mai sus, a rezuma creșterea pe termen lung a unei societăți printr-o singură valoare este, în mare măsură, o iluzie statistică), și pe care trebuie acum să insistăm, este că un ritm de creștere a producției pe cap de locuitor de ordinul a 1% pe an este în realitate extrem de rapid, mult mai rapid decât ne imaginăm adesea.

Modul corect de a vedea problema este să te plasezi la nivel generațional. În treizeci de ani, o creștere de 1% pe an corespunde unei creșteri cumulate de peste 35%. O creștere de 1,5% pe an corespunde unei creșteri cumulate de peste 50%. În practică, acest lucru implică transformări considerabile ale modurilor de viață și ale locurilor de muncă. Concret, creșterea producției pe cap de locuitor a fost de până în 1%–1,5% pe an, în ultimii treizeci de ani, în Europa, în America de Nord și în Japonia. Or, viețile noastre au fost transformate în măsură foarte mare: la începutul anilor 1980, nu existau nici internet, nici telefon mobil, transporturile aeriene erau inaccesibile celor mai mulți, cele mai multe dintre tehnologiile medicale de vârf disponibile astăzi nu existau, iar studiile de lungă durată nu se adresau decât unei minorități a populației. În domeniile comunicațiilor, transporturilor, sănătății și educației, schimbările au fost profunde. Aceste transformări au afectat

puternic și structura locurilor de muncă: când producția pe cap de locuitor progresează de la aproximativ 35%–50% în decursul a treizeci de ani, aceasta înseamnă că o parte foarte mare din producția realizată astăzi – între un sfert și o treime – nu exista acum treizeci de ani și, prin urmare, că între un sfert și o treime dintre meseriile și activitățile realizate astăzi nu existau în urmă cu treizeci de ani.

Este vorba despre o diferență considerabilă față de societățile din trecut, în care creșterea era aproape nulă, sau poate de până la 0,1% pe an, ca în secolul al XVIII-lea. O societate în care creșterea este de 0,1% sau 0,2% pe an se reproduce aproape identic de la o generație la alta: structura meseriilor este aceeași, structura proprietății, la fel. O societate în care creșterea este de 1% pe an, cum este cazul în țările mai avansate începând din secolul al XIX-lea, este o societate care se reînnoiește profund și în permanență. Vom vedea că aceasta atrage după sine consecințe importante pentru structura inegalităților sociale și dinamica repartizării avuțiilor. Creșterea poate crea noi forme de inegalitate – de pildă, averile se pot construi rapid în noile sectoare de activitate – și, în același timp, fac inegalitățile patrimoniale venite din trecut mai puțin pregnante, iar moștenirea mai puțin determinantă. Desigur, transformările antrenate de o creștere de 1% pe an sunt mult mai puțin considerabile decât cele implicate de o creștere de 3% sau 4% pe an, de unde un puternic risc de deziluzie, pe măsura speranței puse într-o ordine socială mai justă, speranță deosebit de mare de la Secolul Luminilor încoace. Fără îndoială, creșterea economică nu este pur și simplu în măsură să satisfacă această speranță democratică și meritocratică, care trebuie să se bazeze pe instituții specifice și nu numai pe forțele progresului tehnic și ale pieței.

Posteritatea celor treizeci de ani glorioși: destine încrucișate transatlantice

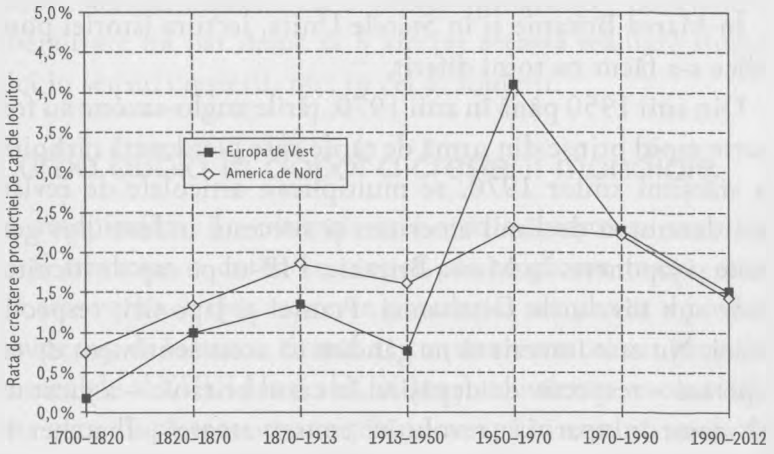
Europa continentală – în special Franța – trăiește, în mare măsură, în nostalgia „celor treizeci de ani glorioși", adică a acelei perioade de treizeci de ani, dintre sfârșitul anilor 1940 și finele anilor 1970, în care creșterea era extraordinar de puternică. Nici acum nu înțelegem care geniu rău ne-a impus o creștere atât de slabă începând cu sfârșitul anilor 1970 și începutul anilor 1980. Și astăzi, la începutul anilor 2010, ne imaginăm adesea că reaua paranteză a celor „treizeci de ani triști" (care, de fapt, se fac treizeci și cinci sau patruzeci de ani în curând) se va închide repede, că acest vis urât se va termina și că totul va fi la fel ca înainte.

De fapt, dacă punem lucrurile în perspectivă istorică, vedem clar că perioada celor treizeci de ani glorioși era cea excepțională, pur și simplu pentru că Europa acumulase, în anii 1914–1945, o întârziere enormă a creșterii față de Statele Unite, care a fost acoperită rapid în cursul celor treizeci de ani glorioși. Odată încheiată această recuperare, Europa și Statele Unite s-au regăsit la frontiera mondială și au început să crească în același ritm, care este structural un ritm lent la frontiera mondială.

Evoluția comparată a ratelor de creștere europene și americane, reprezentată în graficul 2.3, demonstrează toate acestea în mod evident. În America de Nord, nu există nostalgia celor treizeci de ani glorioși, pur și simplu pentru că cei treizeci de ani glorioși nu au existat niciodată: producția pe cap de locuitor crește aproximativ în același ritm pe toată perioada 1820–2012, în jur de 1,5%–2,0% pe an. Desigur, ritmul scade ușor în anii 1913–1950, la abia puțin peste 1,5%, apoi

depășește puțin 2%, în anii 1950–1970, și apoi coboară ușor sub 1,5%, în perioada 1990–2012. În Europa Occidentală, mult mai dur atinsă de cele două războaie mondiale, variațiile sunt incomparabil mai puternice: producția pe cap de locuitor stagnează între 1913 și 1950 (cu o creștere de puțin peste 0,5% pe an), apoi sare din 1950 până în 1970 cu peste 4% creștere anuală, înainte de a cădea brutal și de a se regăsi foarte exact la nivelurile americane – ușor deasupra – în anii 1970–1990 (puțin peste 2%) și 1990–2012 (abia atingând 1,5%). Europa Occidentală a cunoscut o vârstă de aur a creșterii între 1950 și 1970, apoi o împărțire la doi – chiar la trei – în următoarele decenii. Trebuie precizat și că graficul 2.3 subestimează această ruptură, pentru că noi am inclus – așa cum se cuvine – Marea

Graficul 2.3.
Rata de creștere a producției pe cap de locuitor, începând de la Revoluția Industrială



Citirea graficului: rata de creștere a producției pe cap de locuitor depășea 4% pe an în Europa între 1950 și 1970, înainte de a recădea la nivelurile americane. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr./capital21c.

Britanie în Europa Occidentală, când experiența britanică în materie de creștere în secolul XX este în realitate mult mai apropiată de cvasistabilitatea nord-americană. Dacă ne-am fi concentrat asupra Europei continentale, am fi găsit o creștere medie a producției pe cap de locuitor de peste 5% pe an între 1950 și 1970, cu totul în afara tuturor experiențelor cunoscute în țările bogate, în cursul ultimelor secole.

Aceste experiențe colective foarte diferite ale creșterii în secolul XX explică în mare măsură de ce opiniile diverselor țări au astăzi atitudini foarte diferite față de mondializarea comercială și financiară, față de capitalism, în general. În Europa continentală, în special în Franța, primele decenii postbelice, care au fost marcate de un intervenționism statal foarte puternic, încă mai sunt firesc văzute drept o binecuvântată perioadă de creștere a cărei diminuare este frecvent pusă pe seama mișcării de liberalizare economică amorsate în jurul anilor 1980.

În Marea Britanie și în Statele Unite, lectura istoriei postbelice s-a făcut cu totul diferit.

Din anii 1950 până în anii 1970, țările anglo-saxone au fost foarte rapid prinse din urmă de țările care pierduseră războiul. La sfârșitul anilor 1970, se multiplicau articolele de reviste care denunțau declinul american și succesul industriilor germane și japoneze. În Marea Britanie, PIB-ul pe cap de locuitor scade sub nivelurile Germaniei, Franței și Japoniei, respectiv Italiei. Nu este interzis să ne gândim că acest sentiment de recuperare – respectiv de depășire, în cazul britanic – a jucat un rol major în apariția „revoluției conservatoare". Thatcher în Marea Britanie, apoi Regan în Statele Unite promit să repună în discuție acel *Welfare State*, care i-a moleșit pe antreprenorii anglo-saxoni, și să se revină la capitalismul pur din secolul

al XIX-lea, care ar permite Marii Britanii și Statelor Unite să revină în fruntea plutonului. Şi astăzi, în aceste două țări, considerăm adesea că revoluțiile conservatoare au fost un adevărat succes, pentru că cele două țări au încetat să crească mai puțin rapid decât Europa continentală și Japonia.

În realitate, mișcarea de liberalizare care a început prin anii 1980, de altfel ca și mișcarea de etatizare pusă în practică în 1945, nu merită nici acest exces de onoare, nici acest exces de dispreț. Probabil Franța, Germania și Japonia ar fi recuperat întârzierea de creștere care a urmat prăbușirii dintre 1914 și 1945 indiferent de politicile urmate, sau cel puțin în parte. Putem spune doar că etatismul nu a făcut rău. De asemenea, odată ce frontiera mondială era recuperată, nu este deloc surprinzător faptul că aceste țări au încetat să crească mai rapid decât țările anglo-saxone și că toate ratele de creștere s-au aliniat, așa cum arată graficul 2.3 (vom avea ocazia de a reveni asupra acestui aspect). La o primă aproximare, politicile de liberalizare nu par deloc să fi afectat această realitate simplă, nici în sensul creșterii, nici în cel al scăderii.

Curba dublă în clopot a creșterii mondiale

Să recapitulăm. În ultimele trei secole, creșterea mondială va fi traversat o curbă în clopot, de amploare foarte mare. Că este vorba despre creșterea populației sau de cea a producției pe cap de locuitor, ritmul de creștere s-a accelerat progresiv în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea și mai ales în secolul XX și este gata, după toate aparențele, să revină la niveluri mult mai slabe, în cursul secolului XXI.

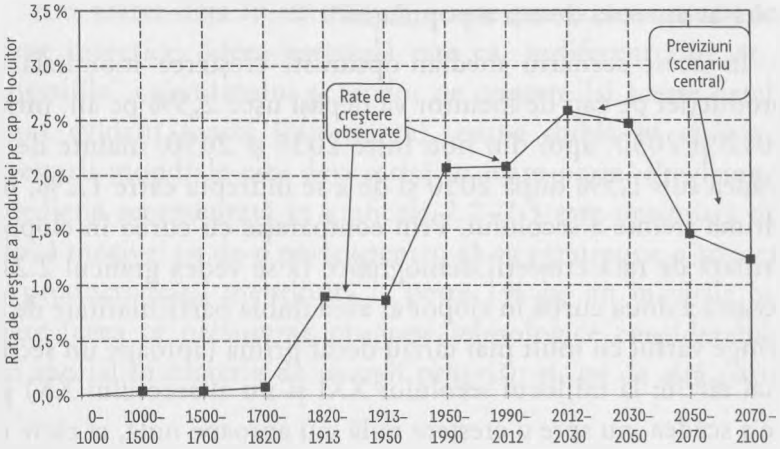
Cele două curbe în clopot prezintă totuși diferențe destul de clare. În ceea ce privește creșterea populației, ascensiunea

a început cu mult mai devreme, în secolul al XVIII-lea; la fel și căderea a început net mai devreme. Este vorba despre fenomenul tranziției demografice, care s-a realizat deja în mare parte. Ritmul progresiei populației mondiale a atins punctul maxim în anii 1950–1970, cu aproape 2% pe an, și nu a încetat să descrească de atunci încoace. Chiar dacă nu putem fi siguri de nimic în această materie, este probabil ca acest proces să continue și ca rata de creștere demografică la nivel mondial să regăsească niveluri apropiate de zero, în a doua jumătate a secolului XXI. Curba în clopot este cât se poate de clară (a se vedea graficul 2.2).

Pentru creșterea producției pe cap de locuitor, lucrurile sunt mai complexe. Această creștere „economică" în sensul propriu a avut nevoie de mai mult timp pentru a demara: ea a rămas aproape zero în secolul al XVIII-lea, a atins un nivel mai semnificativ în secolul al XIX-lea și nu a devenit cu adevărat o realitate împărtășită decât în secolul XX. Creșterea producției mondiale pe cap de locuitor a depășit chiar 2% pe an, între 1950 și 1990 – datorită, în special, recuperării Europei – și, din nou, între 1990 și 2012 – datorită recuperării Asiei, în special a Chinei, unde creșterea a depășit 9% pe an între 1990 și 2012, după statisticile oficiale (un nivel care nu s-a mai văzut vreodată în istorie).[1]

[1] Trebuie subliniat că rata de creștere a producției mondiale pe cap de locuitor, estimată la 2,1% pe an între 1990 și 2012, scade la 1,5% dacă examinăm creșterea producției pe cap de locuitor adult. Acest lucru rezultă automat din faptul că, în această perioadă, creșterea demografică trece de la 1,3% la 1,9% pe an, dacă se ia în considerare populația totală sau populația adultă. Se vede importanța aspectului demografic pentru a descompune o aceeași creștere globală a PIB-ului mondial de 3,4% pe an. A se vedea anexa tehnică.

Graficul 2.4.
Rata creșterii producției mondiale pe cap de locuitor, din Antichitate până în 2100



Citirea graficului: rata creșterii producției pe cap de locuitor a depășit 2%, din 1950 până în 2012. Dacă procesul de convergență continuă, ea va depăși 2,5%, din 2012 până în 2050, apoi va scădea sub 1,5%. Surse și serii: a se vedea piketty-pse.ens.fr/capital21c.

Ce se va întâmpla după 2012? Am indicat în graficul 2.4 o previziune de creștere „mediană", dar care, în realitate, este relativ optimistă, pentru că am luat în calcul pentru țările cele mai bogate – Europa Occidentală, America de Nord, Japonia – o creștere de 1,2% pe an, din 2012 până în 2100 (respectiv, un nivel sensibil mai ridicat decât cel prevăzut de mulți economiști), iar pentru țările sărace și emergente, o continuare fără obstacole a procesului de convergență, cu o creștere de 5% pe an, din 2012 până în 2030, și de 4%, din 2030 până în 2050. Dacă acest lucru se va realiza, atunci nivelul producției pe cap de locuitor, începând din 2050, va ajunge din urmă, cam peste tot, nivelul țărilor bogate, atât în China, cât și în Europa de Est, în America de Sud, în Africa

de Nord și în Orientul Mijlociu[1]. Așadar, începând cu această dată, repartizarea producției mondiale descrisă în primul capitol s-ar apropia de cea a populației[2].

În acest scenariu median-optimist, creșterea mondială a producției pe cap de locuitor va depăși ușor 2,5% pe an, între 2012 și 2030, apoi din nou între 2030 și 2050, înainte de a scădea sub 1,5% după 2050 și de a se îndrepta către 1,2%, în ultima treime a secolului. Prin comparație cu curba în clopot urmată de rata creșterii demografice (a se vedea graficul 2.2), această a doua curbă în clopot ar avea dubla particularitate de a atinge vârful cu mult mai târziu decât prima (aproape un secol mai târziu: la mijlocul secolului XXI și nu al secolului XX) și de a scădea, nu spre o creștere nulă sau aproape nulă, ci către o creștere puțin peste 1% pe an, respectiv un nivel net mai ridicat decât cel al societăților tradiționale (a se vedea graficul 2.4).

Dacă adunăm aceste două curbe, obținem evoluția ratei de creștere a producției mondiale totale (a se vedea graficul 2.5). Până în 1950, aceasta din urmă fusese inferioară valorii de 2% pe an, înainte de a sări la 4% între 1950 și 1990, nivel excepțional, care este conjuncția dintre cea mai puternică creștere demografică din istorie și cel mai puternic progres istoric al producției pe cap de locuitor. Ritmul de creștere a producției mondiale a început deja să scadă și este ușor sub 3,5% între 1990 și 2012, în ciuda creșterii extrem de puternice a țărilor în curs de dezvoltare și, în special, a Chinei. Conform scenariului nostru median, acest ritm ar trebui să se mențină între 2012 și 2030, apoi să treacă la 3% între 2030

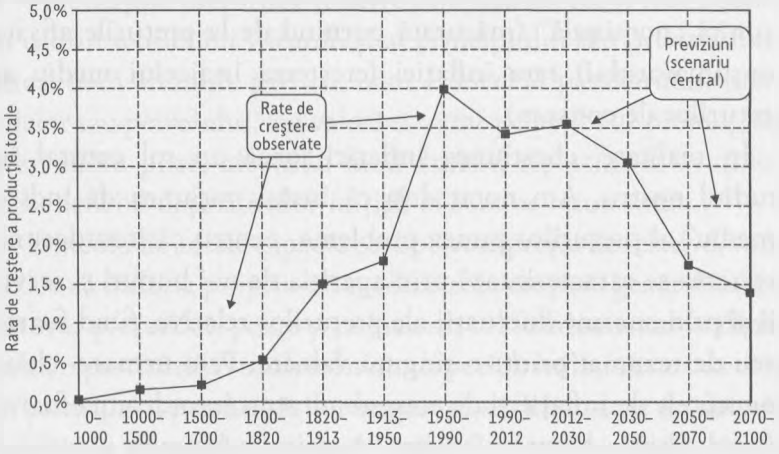
[1] Numai Africa Subsahariană și India ar rămâne în urmă. A se vedea anexa tehnică.

[2] A se vedea capitolul 1, graficele 1.1–1.2.

şi 2050, înainte de a cădea la aproximativ 1,5% în a doua jumătate a secolului XXI.

Am arătat deja în ce măsură aceste previziuni „mediane" sunt ipotetice. Ideea esenţială este că, indiferent care ar fi „detaliile" calendarului şi ratelor de creştere (şi aceste detalii sunt evident foarte importante), curba dublă în clopot a creşterii mondiale este deja scrisă în mare parte. Previziunea mediană reprezentată în graficele 2.2–2.5 este optimistă din două motive: pe de-o parte, pentru că ea presupune o creştere a productivităţii menţinută la peste 1% pe an în ţările bogate (ceea ce presupune progrese tehnologice considerabile, în special în materie de energii proprii); şi, pe de altă parte,

Graficul 2.5.
Rata de creştere a producţiei mondiale totale din Antichitate până în 2100



Citirea graficului: rata de creştere a producţiei mondiale a depăşit 4%, din 1950 până în 1990. Dacă procesul de convergenţă continuă, ea va scădea sub 2% de acum până în 2050. Surse şi serii: a se vedea piketty-pse.ens.fr/capital21c.

poate mai ales pentru că presupune continuarea fără obstacole politice sau militare a procesului de convergență a țărilor emergente spre țările bogate, până la finalul curbei către 2050, ceea ce este foarte rapid. Este ușor să ne imaginăm scenarii mai puțin optimiste, caz în care curba în clopot a creșterii mondiale s-ar putea prăbuși mai repede și către niveluri mai coborâte decât cele arătate în grafice.

Problema inflației

Această panoramă a creșterii începând cu Revoluția Industrială ar fi extrem de incompletă dacă nu am evoca problema inflației. Am putea crede că inflația este un fenomen pur monetar, de care nu ar trebui să ne sinchisim. De fapt, toate ratele de creștere pe care le-am menționat până aici corespund creșterii numite „reale", adică după ce s-a scăzut din creșterea numită „nominală" (măsurată pornind de la prețurile afișate consumatorului) rata inflației (creșterea indicelui mediu al prețurilor de consum).

În realitate, chestiunea inflației joacă un rol central în studiul nostru. Am notat deja că însăși noțiunea de indice „mediu" al prețurilor punea probleme, pentru că întotdeauna creșterea se caracterizează prin apariția de noi bunuri și servicii și prin enorme fluctuații ale prețurilor relative, fiind foarte greu de rezumat printr-o singură valoare. Prin urmare, chiar conceptele de inflație și de creștere nu sunt întotdeauna foarte bine definite: separarea creșterii nominale (singura pe care o putem observa cu ochiul liber, sau aproape) într-o componentă reală și o componentă inflaționistă este în parte arbitrară și dă naștere la multiple controverse.

De exemplu, pentru o aceeași creștere nominală de 3% pe an, vom considera că 1% este creșterea reală, dacă estimăm că prețurile cresc cu 2%. Dar dacă revizuim în jos estimarea inflației, de exemplu pentru că apreciem că prețul real al smartphone-urilor și al tabletelor a scăzut cu mult mai mult se crezuse înainte (ținând cont de îmbunătățirile considerabile ale calității și ale performanței, pe care statisticienii au mare grijă să le măsoare, ceea ce nu este simplu), și dacă apreciem că prețurile cresc numai cu 1,5%, vom ajunge la concluzia că 1,5% este creșterea reală. În realitate, mai ales fiind vorba de diferențe atât de mici, cele două valori sunt greu de distins cu certitudine și, de altfel, fiecare conține partea ei de adevăr: creșterea a fost desigur mai aproape de 1,5% pentru amatorii de smartphone-uri și de tablete și mai aproape de 1%, pentru toți ceilalți.

Fluctuațiile prețurilor relative pot juca un rol și mai decisiv în cadrul teoriei lui Ricardo și al principiului său privind raritatea: dacă anumite prețuri, cum este cel al pământului, imobilelor sau petrolului, iau valori extreme pe perioade prelungite, acest lucru poate afecta în mod durabil repartizarea avuțiilor în beneficiul deținătorilor inițiali ai acestor resurse rare.

Dincolo de aceste aspecte care privesc prețurile relative, vom vedea că inflația propriu-zisă, adică acea creștere generalizată a tuturor prețurilor, poate și ea juca un rol fundamental în dinamica repartizării avuțiilor. În mod special, inflația este cea care în principal a permis țărilor bogate să se debaraseze de datoria publică la sfârșitul celui de al Doilea Război Mondial. Inflația a generat și tot felul de redistribuiri între grupuri sociale, în secolul XX, adesea în mod haotic și destul de puțin controlat. Pe de altă parte, societatea patrimonială care înflorește

în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea este indisociabilă de foarte marea stabilitate monetară care caracterizează această perioadă foarte lungă.

Marea stabilitate monetară a secolelor al XVIII-lea și al XIX-lea

Să ne întoarcem în timp. Primul fapt central pe care este important să-l avem în vedere este că inflația e, în mare măsură, o invenție a secolului XX. În cursul secolelor precedente până la Primul Război Mondial, inflația era nulă sau aproape nulă. Prețurile puteau uneori urca sau scădea puternic timp de câțiva ani, adesea câteva decenii, dar aceste fluctuații de creștere sau de scădere până la urmă se compensau. Așa stau lucrurile în toate țările unde dispunem de serii de prețuri pe o perioadă lungă.

În mod special, dacă facem media între creșterea prețurilor în perioadele 1700–1820, pe de-o parte, și 1820–1913, pe de alta, se observă o inflație nesemnificativă, atât în Franța și Marea Britanie, cât și în Statele Unite și Germania: maximum 0,2–0,3% pe an. Constatăm chiar uneori niveluri ușor negative, ca în Marea Britanie și Statele Unite, în secolul al XIX-lea (–0,2% pe an, în medie, în ambele cazuri, între 1820 și 1913).

Desigur, au existat câteva abateri de la această mare stabilitate monetară. Dar ele au fost de fiecare dată de durată scurtă, iar întoarcerea la normal s-a impus foarte repede, bineînțeles. Un caz deosebit de emblematic este Revoluția Franceză. De la sfârșitul anilor 1789, guvernele revoluționare emit faimoasele „asignate", care vor deveni o adevărată monedă de circulație și de schimb în perioada 1790–1791 (una dintre

primele monede de hârtie din istorie) și care vor crea o inflație puternică – măsurată în asignate – până în 1794–1795. Dar aspectul important este că revenirea la moneda din metal, odată cu crearea „francului germinal", se face la aceeași paritate cu moneda Vechiului Regim. Legea din 18 germinal anul III (7 aprilie 1795) schimbă numele vechii livre tournois – care amintește prea mult de regalitate – și o înlocuiește cu francul, care va fi, începând de atunci, noua unitate monetară oficială a țării, dar cu același conținut de metal ca precedenta. Moneda de 1 franc trebuie să conțină exact 4,5 grame de argint fin (precum livra tournois de la 1726), ceea ce va fi confirmat prin legea din 1796, apoi prin cea din 1803, care instituie definitiv bimetalismul argint–aur[1].

În final, prețurile măsurate în franci în anii 1800–1810 se situează aproximativ la același nivel ca prețurile exprimate în livre tournois în anii 1770–1780, astfel încât, în afara acestei schimbări de unitate, Revoluția nu a modificat cu nimic puterea de cumpărare a monedei. Romancierii de la începutul secolului al XIX-lea, începând cu Balzac, sar de altfel mereu de la o unitate la alta pentru a descrie veniturile și averile: pentru toți cititorii epocii, francul germinal (sau „franc-aur") și livra turnois constituie una și aceeași monedă. Pentru Moș Goriot, este exact același lucru să posezi „o mie două sute de livre" ca rentă sau „douăsprezece sute de franci", și nici nu mai e cazul să se facă această precizare.

[1] Legea din 25 germinal anul IV (14 aprilie 1796) confirmă paritatea argint a francului, iar legea din 17 germinal anul XI (7 aprilie 1803) fixează o paritate dublă: francul valorează 4,5 grame de argint fin și 0,29 grame de aur (respectiv, un raport aur–argint de 1/15,5). Legea din 1803, edictată la câțiva ani după înființarea Băncii Franței (1800), este cea care a consacrat denumirea de „franc germinal". A se vedea anexa tehnică.

Valoarea în aur a francului stabilită în 1803 nu a fost modificată oficial decât prin legea monetară din 25 iunie 1928. În realitate, Banca Franței era autorizată din august 1914 să ramburseze biletele în monede din aur sau din argint, iar „francul-aur" devenise deja „franc-hârtie", între 1914 și stabilizarea monetară din 1926–1928. Mai rămâne de spus că aceeași paritate metalică s-a aplicat din 1726 până în 1914, ceea ce nu este lucru puțin.

Constatăm aceeași stabilitate monetară în Marea Britanie în cazul lirei sterline. În ciuda unor mici ajustări, rata de schimb între monedele celor două țări este extrem de stabilă timp de două secole: lira sterlină valorează tot aproximativ 20–25 livre tournois sau franci germinal, în secolul al XVIII-lea, ca și în secolul al XIX-lea și până în 1914[1]. Pentru romancierii britanici ai epocii, lira sterlină și ciudatele ei subdiviziuni în șilingi și guinee par și ele solide ca piatra, în același fel în care livra tournois și francul-aur le apar romancierilor francezi[2].

[1] În cadrul etalonului-aur, în vigoare din 1816 până în 1914, lira sterlină valorează 7,3 grame de aur fin, respectiv exact de 25,2 ori paritatea aur a francului. Există câteva complicații legate de bimetalismul argint–aur și de evoluția lui, pe care nu le vom discuta aici.

[2] Până în 1971, lira sterlină este subdivizată în 20 de șilingi, care valorează fiecare 12 pence (respectiv, 240 pence la liră). Guineea valorează 21 de șilingi, respectiv 1,05 lire. Ea este uneori utilizată în discuțiile curente, în special pentru anumite tarife ale profesiunilor liberale și magazine șic. În Franța, livra tournois este și ea subdivizată în 20 deniers și 240 sous, până la reforma decimală din 1795. Începând cu această dată, francul este subdivizat în 100 de centime, numite uneori „sous" în secolul al XIX-lea. În secolul al XVIII-lea, ludovicul de aur este o monedă care valorează 20 de livre tournois, respectiv aproximativ 1 liră sterlină. Se utilizează și ecu, care valorează 3 livre tournois până în 1795, apoi desemnează o monedă de argint care valorează 5 franci din 1795 până în 1878. Dacă judecăm modul în care romancierii trec de la o unitate la alta, s-ar părea că aceste subtilități erau stăpânite perfect de contemporani.

Toate aceste unități par să măsoare mărimi invariabile în timp, puncte de reper care permit să se dea un sens etern mărimilor monetare și diferitelor statute sociale.

Situația este aceeași și în celelalte țări: singurele modificări importante se referă la definirea unor noi unități sau la crearea de noi monede, ca de exemplu dolarul american, în 1775, și marca-aur, în 1873. Dar, odată ce s-au fixat paritățile metalice, nimic nu mai mișcă: în secolul al XIX-lea și la începutul secolului XX, fiecare știe bine că o liră sterlină valorează aproximativ 5 dolari, 20 de mărci și 25 de franci. Valoarea monedelor nu s-a schimbat de decenii și nu vedem nici un motiv pentru care aceasta să fie altfel în viitor.

Sensul banilor în romanul clasic

De fapt, în romanul secolelor al XVIII-lea și al XIX-lea, banii sunt peste tot, nu numai ca forță abstractă, dar, mai ales, ca mărime palpabilă și concretă: romancierii ne dau în permanență sumele în franci sau în lire ale veniturilor și averilor diferitelor personaje, nu pentru a ne turna cifre, ci pentru că aceste cantități permit fixarea în spiritul cititorului a unor statute sociale bine determinate, niveluri de viață cunoscute de toți.

Aceste repere monetare par cu atât mai stabile cu cât creșterea este relativ lentă, astfel încât sumele în joc nu se modifică decât foarte treptat în cursul deceniilor. În secolul al XVIII-lea, creșterea producției și a venitului pe cap de locuitor este foarte slabă. În Marea Britanie, venitul mediu este de ordinul a 30 de lire pe an spre 1800–1810, când Jane Austen își scrie

romanele[1]. Acest venit mediu nu era deloc diferit către 1720 sau 1770: este vorba, prin urmare, de puncte de reper foarte stabile, cu care romanciera crescuse. Ea știe că pentru a trăi confortabil și cu eleganță, pentru a te deplasa și a te îmbrăca, pentru a te hrăni și a te distra, cu un minim de ajutor în gospodărie, trebuie să ai la dispoziție – conform criteriilor sale – cel puțin de douăzeci sau treizeci de ori această sumă: numai plecând de la 500 sau 1 000 de lire venit anual, personajele romanelor sale consideră că nu se zbat în lipsuri.

Vom reveni cu detalii ample asupra structurii inegalităților și a nivelurilor de viață care stau la baza acestor realități și acestor percepții și, în special, asupra structurii repartiției patrimoniilor și a veniturilor rezultate din acestea. În acest stadiu, aspectul important este că în absența inflației și ținând cont de creșterea foarte slabă, aceste sume trimit la realități foarte concrete și foarte stabile. De fapt, jumătate de secol mai târziu, în anii 1850–1860, venitul mediu abia dacă ajungea la 40–50 de lire pe an: cititorul găsește, fără îndoială, sumele citate de Jane Austen puțin prea mici, dar nu de pe altă lume. În Belle Époque, în jur de 1900–1910, venitul mediu atinge 80–90 de lire în Marea Britanie: creșterea este sensibilă, dar veniturile anuale de 1 000 de lire – sau uneori chiar mai mult – despre care vorbește romanciera sunt în continuare un punct de reper semnificativ.

Se observă aceeași stabilitate a reperelor monetare în romanul francez. În Franța, venitul mediu este de ordinul a 400–500 franci pe an, în perioada 1810–1820, în vremea

[1] Estimările la care ne referim aici privesc venitul național mediu per adult, care ne pare mai semnificativ decât venitul național mediu per locuitor. A se vedea anexa tehnică.

lui Moş Goriot. Exprimat în livre tournois, acest venit era cu foarte puţin mai scăzut sub Vechiul Regim. Balzac, la fel ca Austen, ne descrie o lume în care le este necesar cel puţin de douăzeci sau de treizeci de ori această sumă, pentru a trăi decent: cu un venit sub 10 000 sau 20 000 de franci pe an, eroul balzacian se simte sărac. Şi aici, aceste ordine de mărime nu se vor schimba decât foarte încet, în secolul al XIX-lea până în Belle Époque: ele vor rămâne mult timp familiare cititorilor[1]. Aceste sume permit astfel, cu puţine cuvinte, să se planteze cu acuitate un decor, moduri de viaţă, rivalităţi, o civilizaţie.

Am putea multiplica exemplele din romanul american, german, italian şi din toate ţările care au cunoscut această mare stabilitate monetară. Până la Primul Război Mondial, banii au un sens, iar romancierii nu se dau în lături de la a-l exploata, a-l explora şi a-l transforma în materie literară.

Sfârşitul reperelor monetare, în secolul XX

Această lume se prăbuşeşte definitiv o dată cu Primul Război Mondial. Pentru a finanţa luptele, de o violenţă şi de o intensitate fără precedent, pentru a plăti soldaţii şi armamentul din ce în ce mai scump şi mai sofisticat pe care îl folosesc, guvernele se îndatorează puternic. Începând din august 1914, principalii beligeranţi pun capăt convertibilităţii monedei lor în aur. După război, toate ţările vor recurge, în diverse măsuri, la tipărirea de bancnote, pentru a resorbi enorma îndatorare

[1] Venitul mediu atinge 700–800 franci pe an în Franţa în anii 1850–1860 şi 1 300–1 400 franci pe an în anii 1900–1910. A se vedea anexa tehnică.

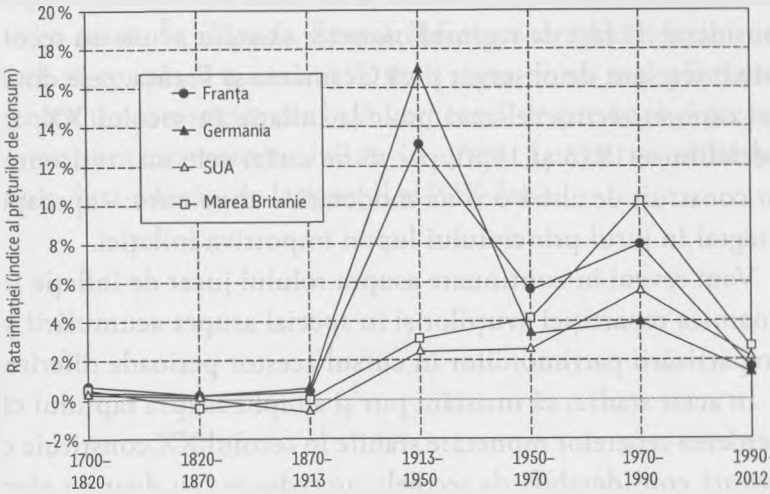
publică. Tentativele de reintroducere a etalonului-aur în anii 1920 nu vor supraviețui crizei anilor 1930 – Marea Britanie abandonează etalonul-aur în 1931, Statele Unite în 1933, Franța în 1936. Etalonul dolar-aur din perioada postbelică va fi doar foarte puțin mai durabil: introdus în 1946, el dispare în 1971, odată cu sfârșitul convertibilității dolarului în aur.

Între 1913 și 1950, inflația depășește 13% pe an în Franța (respectiv, o înmulțire a prețurilor cu o sută) și atinge 17% pe an în Germania (respectiv, o înmulțire a prețurilor cu peste trei sute). În Marea Britanie și în Statele Unite, mai puțin atinse de războaie și mai puțin destabilizate politic, rata inflației este net mai slabă: până la 3% pe an între 1913 și 1950. Dar aceasta reprezintă totuși o mărire de trei ori, chiar dacă prețurile nu se mișcaseră în cursul celor două secole precedente.

În toate țările, șocurile anilor 1914–1945 destabilizează profund reperele monetare care prevalau în lumea antebelică, cu atât mai mult cu cât procesul inflaționist nu a mai încetat niciodată de atunci cu adevărat.

Acest lucru reiese foarte clar din graficul 2.6, ce reprezintă evoluția inflației pe sub-perioade, pentru cele patru țări, din 1700 până în 2012. Se va observa că inflația se situează între 2% și 6% pe an, în medie, între 1950 și 1970, apoi pornește puternic în sus în anii 1970, în așa măsură încât inflația medie atinge 10% în Marea Britanie și 8% în Franța între 1970 și 1990, în ciuda unei puternice fluctuații de deflație, amorsate cam peste tot încă de la începutul anilor 1980. În comparație cu deceniile precedente, ar fi tentant să considerăm că perioada 1990–2012, cu o inflație medie în jur de 2% pe an în cele patru țări (ceva mai puțin în Germania și Franța și ceva mai mult în Marea Britanie și Statele Unite), se caracterizează printr-o

Graficul 2.6.
Inflaţia, începând de la Revoluţia Industrială



Citirea graficului: Inflaţia în ţările bogate era zero, în secolele al XVIII-lea şi al XIX-lea, ridicată în secolul XX şi este, începând din 1990, de ordinul a 2% pe an. Surse şi serii: a se vedea piketty-pse.ens.fr/capital21c.

mişcare de revenire la inflaţia zero, de dinaintea Primului Război Mondial.

Ar însemna totuşi să uităm că o inflaţie de 2% pe an este foarte diferită de o inflaţie de 0%. Dacă adăugăm la inflaţia anuală de 2% o creştere reală de 1%–2% pe an, acest lucru arată că toate sumele – producţii, venituri, salarii – tind să progreseze cu 3%–4% pe an, astfel încât după zece sau douăzeci de ani toate sumele în joc nu mai au nici o legătură. Cine îşi aminteşte de salariile existente la sfârşitul anilor 1980 sau la începutul anilor 1990? Este, de altfel, cât se poate de posibil ca această inflaţie de 2% pe an să ajungă să crească foarte puţin în anii următori, ţinând seama de evoluţia politicilor monetare

aplicate începând din 2007–2008, în special în Marea Britanie și în Statele Unite. Este vorba și în acest caz de o diferență considerabilă față de regimul monetar existent acum un secol. Este interesant de observat și că Germania și Franța, cele două țări care au recurs cel mai mult la inflație în secolul XX, în special între 1913 și 1950, par să fie astăzi cele mai reticente. Au construit de altfel o zonă monetară – zona euro – aproape integral în jurul principiului luptei împotriva inflației.

Vom reveni în continuare asupra rolului jucat de inflație în dinamica repartiției avuțiilor și în special asupra acumulării și a repartizării patrimoniilor în cursul acestor perioade diferite.

În acest stadiu, să insistăm pur și simplu asupra faptului că pierderea reperelor monetare stabile în secolul XX constituie o ruptură considerabilă de secolele precedente, nu doar pe plan economic și politic, ci și în egală măsură pe plan social, cultural, literar. Fără îndoială, nu este o întâmplare că banii sau, mai precis, evocarea concretă a sumelor și valorilor au dispărut aproape din literatură, în urma șocurilor anilor 1914–1945. Veniturile și averile omniprezente în toate literaturile până la 1914 au dispărut progresiv între 1914 și 1945 și nu au mai apărut total niciodată. Acest lucru este valabil nu doar pentru romanul european și american, ci și pe celelalte continente. Romanele lui Naguib Mahfouz sau, cel puțin, cele care se petrec în Cairo, în perioada interbelică, în care prețurile erau încă desfigurate de inflație, acordă o parte importantă veniturilor și banilor, pentru a ilustra situațiile și angoasele personajelor. Nu suntem departe de o lume balzaciană sau austeniană: evident, structurile sociale n-au mare legătură, dar așa se pot ancora percepțiile, așteptările și ierarhiile în repere monetare. Romanele lui Orhan Pamuk, care se desfășoară

în Istanbulul anilor 1970–1980, într-un moment în care inflația a eliminat de mult orice sens al banilor, nu menționează nici o sumă. În *Zăpada*, Pamuk îl face pe eroul său, scriitor ca și el, să spună că nu există în mod sigur nimic mai plictisitor pentru un romancier decât să vorbească despre bani și prețuri și venituri existente cu un an în urmă. Lumea s-a schimbat mult, într-adevăr, de la secolul al XIX-lea.

2

DINAMICA RAPORTULUI CAPITAL/VENIT

3 METAMORFOZELE CAPITALULUI

În prima parte, am prezentat conceptele fundamentale de venit și de capital și am descris marile etape de creștere a producției și a venitului, începând de la Revoluția Industrială.

Ne vom concentra în această a doua parte asupra evoluției stocului de capital, atât din punctul de vedere al nivelului său global – așa cum este măsurat prin raportul capital/venit –, cât și din punctul de vedere al compunerii lui din diferite tipuri de active, a căror natură s-a schimbat profund, începând din secolul al XVIII-lea. Vom studia diferitele forme de averi (pământuri, bunuri imobiliare, mașini, întreprinderi, acțiuni, obligațiuni, brevete, șeptel, aur, resurse naturale etc.) și vom examina dezvoltarea acestora în cursul istoriei începând cu cazul Marii Britanii și al Franței, cel mai bine cunoscute, pe o perioadă lungă. Să facem, pentru început, un mic ocol prin

literatură, care, în aceste două țări, furnizează o bună introducere în materie pe tema patrimoniilor.

Natura averilor: de la literatură la realitate

Atunci când Balzac sau Jane Austen își scriu romanele la începutul secolului al XIX-lea, natura patrimoniilor respective este *a priori* relativ clară pentru toată lumea. Patrimoniul pare să fie acolo pentru a produce rente, adică venituri sigure și regulate pentru posesorul lui, și pentru aceasta ia în special forma proprietății de terenuri și a titlurilor de datorie publică. Moș Goriot posedă rente de stat, iar micul domeniu al familiei Rastignac este constituit din terenuri agricole. Situația este aceeași în cazul imensului domeniu Norland, pe care îl moștenește John Dashwood, din *Simțire și rațiune*, și de unde nu va întârzia să le expulzeze pe surorile sale vitrege, Elinor și Marianne, care vor trebui apoi să se mulțumească cu dobânzile produse de micul capital lăsat de tatăl lor, sub formă de rente de stat. În romanul clasic al secolului al XIX-lea, patrimoniul este peste tot și, indiferent de dimensiunea lui și de posesor, el ia cel mai adesea aceste două forme: terenuri sau datorie publică.

Văzute din perspectiva secolului XXI, aceste forme de patrimoniu pot părea arhaice și este tentant să le trimiți într-un trecut îndepărtat și presupus dispărut, fără legătură cu realitățile economice și sociale ale vremurilor noastre în care capitalul ar fi prin însăși natura lui mai „dinamic". De fapt, personajele romanelor secolului al XIX-lea apar adesea ca arhetipuri ale rentierului, figură disprețuită de modernitatea noastră democratică

și meritocratică. Ce poate fi mai firesc totuși decât să-i ceri unui capital să producă un venit sigur și regulat? Este, de altfel, chiar scopul unei piețe de capital „perfecte", în accepțiunea economiștilor. În realitate, ar fi o greșeală foarte mare să ne imaginăm că studiul patrimoniilor secolului al XIX-lea nu conține învățăminte pentru lumea de astăzi.

Dacă privim lucrurile de mai aproape, diferențele față de lumea secolului XXI sunt, de fapt, mai puțin evidente decât s-ar părea. În primul rând, aceste două forme de patrimoniu – terenuri și datorie publică – pun probleme foarte diferite și, în mod sigur, nu ar trebui să se asocieze așa de simplu, cum o fac romancierii secolului al XIX-lea, pentru comoditatea povestirii. Datoria publică nu constituie, până la urmă, decât o creanță a unei părți a țării (cei care încasează dobânzile) asupra unei alteia (cei care plătesc impozitele): prin urmare, trebuie exclusă din patrimoniul național și inclusă numai în patrimoniul privat. În mod special, această chestiune complexă a îndatorării statelor și a naturii patrimoniului corespunzător preocupă cel puțin la fel lumea de azi ca pe cea de la 1800, iar studiul trecutului ne poate lămuri cu privire la această realitate foarte pregnantă a lumii de astăzi. Întrucât chiar dacă datoria publică este încă departe de a-și fi regăsit, la acest început de secol XXI, nivelul astronomic de la începutul secolului al XIX-lea, cel puțin în Marea Britanie, ea se situează în Franța și în multe alte țări foarte aproape de recordurile istorice și suscită, fără îndoială, și mai multă confuzie în lumea actuală decât în epoca napoleoniană. Procesul de intermediere financiară (banii se depun la bancă, apoi aceasta îi plasează în altă parte) a devenit într-adevăr atât de complex, încât uităm adesea cine ce posedă. Suntem îndatorați, desigur – cum să uităm acest

lucru? media ne reamintește în fiecare zi –, dar față de cine, mai precis? În secolul al XIX-lea, rentierii datoriei publice erau clar identificați; cine sunt aceștia astăzi? Ar trebui să lămurim acest mister, iar studiul trecutului ne va ajuta s-o facem.

Altă complicație, și mai mare: multe alte forme de capital, adesea foarte „dinamice", joacă un rol esențial în romanul clasic și în lumea de la 1800. După ce a început ca muncitor care prepara paste făinoase, Moș Goriot face avere ca fabricant de paste făinoase și vânzător de cereale. În timpul războaielor revoluționare și napoleoniene, el a știut mai bine decât oricine să găsească cele mai bune tipuri de făină, să perfecționeze tehnicile de producție a pastelor, să organizeze rețele de distribuție și antrepozite, astfel încât produsele potrivite să fie livrate în locurile potrivite, la momentul potrivit. Numai după ce a făcut avere ca antreprenor și-a vândut părțile din afaceri, în modul în care o face un fondator de start-up din secolul XXI, exercitându-și dreptul de a cumpăra acțiuni preferențiale și băgând în buzunar plus-valoarea, apoi a reinvestit totul în plasamente mai sigure, în cazul nostru, în titluri de rentă perpetuă – acesta este capitalul care îi va permite să-și mărite fiicele în cea mai bună societate pariziană a epocii. Pe patul de moarte, în 1821, abandonat de Delphine și Anastasie, Moș Goriot visează în continuare la investiții suculente în comerțul cu paste la Odessa.

În ceea ce-l privește pe César Birotteau, acesta a făcut avere în parfumerie. Este inventatorul genial al produselor de frumusețe – Double Pâte des sultanes, Apa carminativă etc. – care, după cum spune Balzac, fac furori în Franța la sfârșitul Imperiului și sub Restaurație. Dar acest lucru nu-i este suficient: în momentul retragerii, dorește să-și tripleze miza

printr-o îndrăzneață speculație imobiliară în cartierul Madeleine, în plină dezvoltare în Parisul anilor 1820–1830. Refuză sfaturile înțelepte ale soției sale, care dorește să plaseze fondurile parfumeriei în terenurile bune de lângă Chinon și în câteva rente publice. Cesar se va ruina în cele din urmă.

Eroii lui Jane Austen, mari proprietari de terenuri prin excelență, mai rurali decât cei ai lui Balzac, nu sunt mai înțelepți decât în aparență. În *Mansfield Park*, unchiul lui Fanny, sir Thomas, trebuie să plece pentru mai mult de un an în Antile, împreună cu fiul său cel mai mare, pentru a-și pune ordine în afaceri și în investiții. Revine la Mansfield, dar trebuie să se întoarcă foarte repede, pentru câteva luni bune, în insule: nu este simplu, în anii 1800–1810, să administrezi plantații la câteva mii de kilometri distanță. Și aici suntem încă foarte departe de liniștita rentă funciară sau publică.

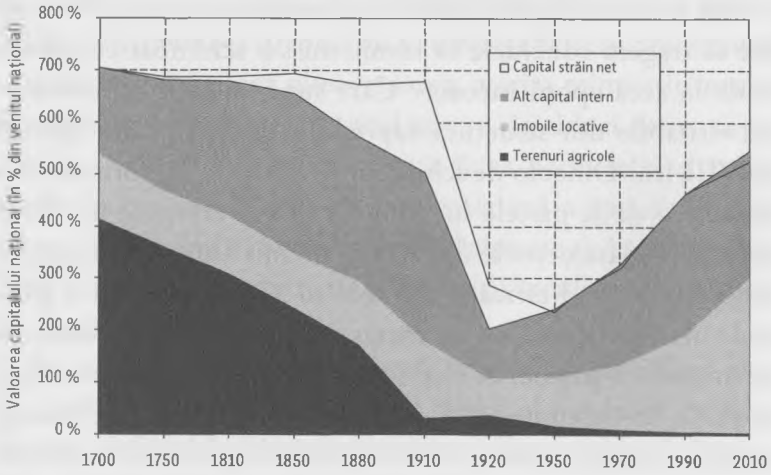
Prin urmare, capital pașnic sau investiții riscante? Trebuie oare să tragem concluzia că nimic nu s-a schimbat cu adevărat de la acea epocă încoace? Care sunt în fond transformările veritabile din structura capitalului începând din secolul al XVIII-lea? Dincolo de schimbările evidente ale formelor lui concrete – de la pastele lui Moș Goriot la tabletele lui Steve Jobs, de la plasamentele din Antile în anii 1800 la investițiile chinezești sau sud-africane din secolul XXI –, structurile profunde ale capitalului nu au rămas oare aceleași? Capitalul nu este niciodată pașnic: el este mereu riscant și antreprenorial, cel puțin la începuturile lui; și, în același timp, are mereu tendința de a se transforma în rentă, din momentul în care se acumulează fără limită – este vocația lui, destinul lui logic. De unde vine atunci această impresie difuză că inegalitățile sociale din societățile noastre moderne sunt totuși foarte diferite de

cele care caracterizează epoca lui Balzac și a lui Jane Austen? Nu cumva este vorba, de fapt, decât de un pur discurs, fără nici o legătură cu realitatea, sau oare se pot identifica factori obiectivi care explică prin ce anume creșterea modernă ar fi făcut astfel încât capitalul structural să fie mai puțin „de tip rentier" și mai „dinamic"?

Metamorfozele capitalului în Marea Britanie și în Franța

Pentru a progresa cu aceste întrebări, să începem prin a studia transformările structurii capitalului în Marea Britanie și în Franța, începând din secolul al XVIII-lea. Este vorba despre

Graficul 3.1.
Capitalul în Marea Britanie, 1700-2010



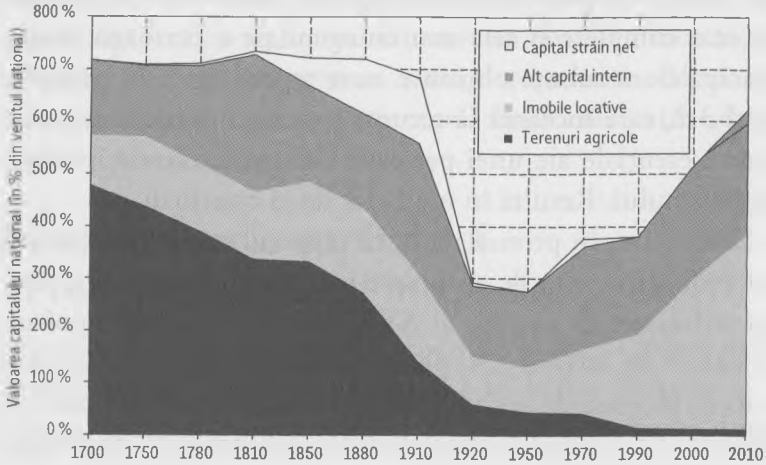
Citirea graficului: Capitalul național valorează în jur de șapte ani de venit național, în Marea Britanie, în 1700 (dintre care patru în terenuri agricole). Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr./capital21c.

două țări pentru care sursele istorice disponibile sunt cele mai bogate și pentru care am putut reconstitui estimările cele mai complete și cele mai omogene pe o perioadă lungă. Principalele rezultate obținute sunt reprezentate în graficele 3.1 și 3.2, care încearcă să rezume în mod sintetic mai multe aspecte esențiale ale unei perioade de trei secole de istorie a capitalismului. Rezultă în mod clar două concluzii.

Constatăm, în primul rând, că raportul capital/venit a urmat evoluții extrem de apropiate în cele două țări, cu o relativă stabilitate în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, apoi un șoc enorm în secolul XX, pentru ca în final să se regăsească, la acest început de secol XXI, la niveluri apropiate de cele observate în ajunul războaielor din secolul XX. În Marea Britanie, ca și în Franța, valoarea totală a capitalului național se situează în jurul a șase–șapte ani de venit național, pe toată durata secolelor al XVIII-lea și al XIX-lea până în 1914. Apoi, raportul capital/venit se prăbușește brutal, ca urmare a Primului Război Mondial, a crizelor interbelice și a celui de-al Doilea Război Mondial, în așa măsură încât capitalul național nu mai valora decât doi–trei ani de venit național, în anii 1950. Raportul capital/venit a reînceput apoi să crească și nu a încetat să se mărească. În cele două țări, valoarea totală a capitalului național se situează, la începutul anilor 2010, la o valoare în jur de cinci–șase ani de venit național, respectiv puțin peste șase în Franța, față de mai puțin de patru în anii 1980 și puțin peste doi ani, în anii 1950. Precizia măsurii nu trebuie să ne inducă în eroare. Cu toate acestea, evoluția generală este perfect clară.

Secolul trecut se caracterizează, prin urmare, printr-o spectaculoasă curbă în U. Raportul capital/venit a scăzut de

Graficul 3.2.
Capitalul în Franța, 1700–2010



Citirea graficului: Capitalul național valorează aproape șapte ani de venit național, în Franța, în 1910 (din care unul plasat în străinătate). Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr./capital21c.

aproape trei ori, în perioada 1914–1945, înainte de a se dubla în perioada 1945–2012.

Este vorba aici de variații de amploare foarte mare, pe măsura violentelor conflicte militare, politice și economice care au marcat secolul XX, în special în jurul chestiunii capitalului, al proprietății private și al repartizării mondiale a averii. Prin comparație, secolele al XVIII-lea și al XIX-lea par cât se poate de liniștite.

În final, raportul capital/venit practic și-a regăsit, la începutul anilor 2010, nivelul său de dinaintea Primului Război Mondial – sau chiar l-a depășit, dacă împărțim stocul de capital la venitul disponibil al gospodăriilor, și nu la venitul național, alegere metodologică fără nimic evident, așa cum

vom vedea mai departe. În toate cazurile, indiferent care sunt imperfecțiunile și incertitudinile măsurilor disponibile, nu există nici o îndoială că, în anii 1990–2000, am regăsit o prosperitate patrimonială necunoscută după Belle Époque, la finele unui proces început din anii 1950. Capitalul dispăruse, în mare parte, la mijlocul secolului XX; la acest început de secol XXI, el pare să fie pe punctul de a regăsi nivelurile observate în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea. Patrimoniile și-au reluat culorile care le-au aparținut întotdeauna. În mare măsură, războaiele din secolul XX sunt cele care au șters complet trecutul și au dat iluzia unei depășiri structurale a capitalismului.

Oricât de importantă ar fi ea, această evoluție a nivelului global al raportului capital/venit nu trebuie totuși să ne facă să uităm profundele transformări ale compoziției capitalului, începând din 1700. Este vorba aici de cea de-a doua concluzie ce apare clar la citirea graficelor 3.1–3.2: datorită activelor în cauză, capitalul secolului XXI nu are cine știe ce legătură cu cel al secolului al XVIII-lea. Evoluțiile observate sunt și mai apropiate în Marea Britanie și în Franța. Pentru a simplifica lucrurile, putem spune că, pe o perioadă foarte lungă, terenurile agricole au fost progresiv înlocuite de imobiliar și de capitalul profesional și financiar, investit în întreprinderi și administrații – fără ca astfel valoarea globală a capitalului, măsurată în ani de venit național, să se fi schimbat cu adevărat.

Mai precis, să reamintim că acel capital național – a cărui evoluție o ilustrăm în graficele 3.1–3.2 – este definit ca suma capitalului privat și a capitalului public. Datoriile publice, luate în considerare ca activ pentru sectorul privat și ca pasiv pentru sectorul public, sunt prin urmare anulate (cel puțin,

dacă fiecare țară posedă propria datorie publică). Le vom reintroduce puțin mai târziu în analiză. Așa cum am arătat în capitolul 1, capitalul național astfel definit se poate descompune în capital intern și capital străin net. Capitalul intern măsoară valoarea stocului de capital (bunuri imobiliare, întreprinderi etc.) implantat pe teritoriul țării în cauză. Capitalul străin net – sau activele străine nete – măsoară poziția patrimonială a țării în cauză în raport cu restul lumii, adică diferența dintre activele posedate de rezidenții țării în restul lumii și activele posedate de restul lumii în țările în cauză (inclusiv, eventual, sub formă de titluri de datorie publică).

La o primă analiză, capitalul intern, la rândul lui, poate fi descompus în trei categorii: terenuri agricole; locuințe (case și imobile de locuit, inclusiv valoarea terenurilor în cauză); și alt capital intern, categorie care cuprinde mai ales capitalurile utilizate de întreprinderi și administrații (imobile și clădiri de uz profesional – inclusiv terenurile corespunzătoare –, echipamente, mașini, calculatoare, brevete etc.), evaluate ca toate celelalte active la valoarea lor de piață, spre exemplu, valoarea acțiunilor în cazul unei societăți pe acțiuni. Se obține atunci descompunerea următoare a capitalului național, pe care am folosit-o pentru a genera graficele 3.1–3.2:

Capital național = terenuri agricole + imobile locative + alt capital intern + capital străin net

Constatăm că valoarea totală a terenurilor agricole reprezenta, la începutul secolului al XVIII-lea, între patru și cinci ani de venit național, respectiv aproape două treimi din capitalul național. Trei secole mai târziu, terenurile agricole valorează mai puțin de 10% din venitul național în Franța și în Marea

Britanie și reprezintă mai puțin de 2% din patrimoniul total. Această evoluție spectaculoasă nu este deloc surprinzătoare: agricultura reprezenta, în secolul al XVIII-lea, aproape trei sferturi din activitatea economică și din locurile de muncă, față de câteva procente astăzi. Este firesc, prin urmare, ca ponderea capitalului corespunzător să fi urmat o evoluție comparabilă.

Această prăbușire a valorii terenurilor agricole – în raport cu venitul național și cu capitalul național – a fost compensată, pe de-o parte, cu creșterea valorii imobilelor locative, care a sărit de la un an și ceva de venit național în secolul al XVIII-lea la trei ani și ceva astăzi, și, pe de altă parte, compensată cu creșterea valorii altor capitaluri interne, creștere de o amploare comparabilă (ceva mai puțin puternică: un an și jumătate de venit național în secolul al XVIII-lea, aproape trei ani în zilele noastre)[1]. Această transformare structurală pe termen foarte lung traduce, pe de-o parte, importanța tot mai mare a imobiliarului de locuit – atât ca suprafață, cât și ca valoare și calitate – în procesul de dezvoltare economică[2] și, pe de altă parte, acumularea, foarte puternică și ea începând cu Revoluția Industrială, de clădiri profesionale, echipamente, mașini, antrepozite, birouri, utilaje, capitaluri materiale și nemateriale, utilizate de întreprinderi și de administrații pentru a produce

[1] Conform estimărilor disponibile (în special cele ale lui King și Petty în Marea Britanie, Vauban și Boisguillebert în Franța), clădirile agricole și șeptelul reprezentau aproape jumătate din ceea ce clasăm drept „alt capital intern" în secolul al XVIII-lea. Dacă am elimina aceste elemente pentru a ne concentra asupra industriei și a serviciilor, atunci progresul altor capitaluri interne neagricole ar părea la fel de puternic ca și cel al locuințelor (chiar ușor mai puternic).

[2] Operațiunea imobiliară a lui Birotteau în cartierul Madelaine este un bun exemplu în acest sens.

tot felul de bunuri și servicii non-agricole[1]. Capitalul și-a schimbat natura – era funciar, a devenit imobiliar, industrial și financiar –, dar nu și-a pierdut nimic din importanță.

Mărirea și căderea capitalurilor străine

În ceea ce privește capitalurile străine, constatăm că acestea au urmat o evoluție singulară în Marea Britanie și în Franța, pe măsura istoriei tumultuoase a colonialismului și a celor două principale puteri coloniale ale planetei în cursul ultimelor trei secole. Activele nete posedate în restul lumii de aceste două țări nu au încetat să progreseze în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, pentru a atinge niveluri extrem de ridicate în ajunul Primului Război Mondial, înainte de a se prăbuși literalmente între 1914 și 1945 și de a se stabiliza la niveluri relativ slabe de atunci încoace, așa cum am văzut în graficele 3.1–3.2.

Posesiunile străine încep să capete importanță prima dată după 1750–1800, așa cum ilustrează investițiile din Antile ale lui sir Thomas, despre care ne vorbește Jane Austen în *Mansfield Park*. Dar acestea rămân modeste: în momentul în care romanciera își scrie povestea, în 1812, stocul de active străine nu reprezintă, conform surselor disponibile, decât abia 10% din venitul național al Marii Britanii, respectiv de treizeci de ori mai puțin decât valoarea terenurilor agricole (peste trei ani de venit național). Nu este deci surprinzător că personajele lui Jane Austen trăiesc mai ales din proprietățile lor rurale.

În cursul secolului al XIX-lea, acumularea de active britanice în restul lumii ia proporții considerabile, necunoscute în istorie și niciodată depășite până astăzi. În ajunul primului

[1] Ne gândim la fabricile de paste făinoase ale lui Moș Goriot sau la parfumeria lui Birotteau.

conflict mondial, Marea Britanie este în fruntea primului imperiu colonial din lume și posedă active străine echivalente cu aproape doi ani de venit național, respectiv de șase ori mai mult decât valoarea totală a terenurilor agricole ale regatului (care, la acel moment, nu este mai mare de ordinul a 30% din venitul național[1]). Vedem în ce măsură structura averii s-a transformat total, începând din vremea romanului *Mansfield Park* – și sperăm că eroii lui Jane Austen și descendenții lor au știut să se reconvertească la timp și să-l urmeze pe sir Thomas, reinvestind o parte a rentei lor funciare în plasamente internaționale. În perioada La Belle Époque, capitalul investit în străinătate aduce profituri, dividende, dobânzi, chirii, cu un randament mediu de ordinul a 5% pe an, astfel încât venitul național de care dispun britanicii este în fiecare an de ordinul a 10% mai mare decât producția lor internă, ceea ce permite traiul unui grup social cât se poate de semnificativ.

Franța, în fruntea celui de-al doilea imperiu colonial mondial, este într-o situație ușor mai puțin de invidiat: ea a acumulat în restul lumii active străine echivalente cu peste un an de venit național, astfel încât acesta din urmă este în fiecare an cu aproape 5% mai mare decât producția internă în anii 1900–1910. Este echivalentul totalității producției industriale a departamentelor din nordul și din sudul țării, pe care Franța îl primește din restul lumii sub formă de dividende, dobânzi, drepturi de autor, chirii și alte venituri din capital, vărsate în contrapartidă de posesiunile ei externe[2].

Este important să înțelegem bine că aceste foarte importante active străine nete permit Marii Britanii și Franței să fie

[1] Toate seriile detaliate sunt disponibile on-line.

[2] A se vedea anexa tehnică.

în situație de deficit comercial structural la sfârșitul secolului al XIX-lea și la începutul secolului XX. Între 1880 și 1914, aceste două țări primesc din restul lumii bunuri și servicii de o valoare net superioară celei a exporturilor (deficitul lor comercial este în medie cuprins între 1 și 2 puncte de venit național în cursul acestei perioade). Acest lucru nu le pune nici o problemă, pentru că veniturile din capital străin pe care le primesc de la restul lumii depășesc cele 5 puncte de venit național. Balanța lor de plăți este, prin urmare, puternic excedentară, ceea ce le permite să-și mărească poziția patrimonială externă, an după an[1]. Altfel spus, restul lumii muncește pentru a mări consumul puterilor coloniale și, făcând acest lucru, restul lumii devine din ce în ce mai îndatorat față de chiar aceste puteri coloniale. Poate părea șocant. Dar este esențial să realizăm că însuși obiectivul acumulării de active străine, prin intermediul excedentelor comerciale sau al posesiilor coloniale, este exact acela de a putea avea apoi deficite comerciale. Nu ar fi deloc interesant să existe etern excedente comerciale. Interesul de a fi proprietar este exact acela de a putea continua să consumi și să acumulezi fără a trebui să muncești sau, cel puțin, de a putea consuma și acumula mai mult decât simplul produs al muncii tale. Același lucru este valabil și la scară internațională în epoca colonialismului.

Ca urmare a șocurilor cumulate ale celor două războaie mondiale, ale crizei anilor 1930 și ale decolonizărilor, aceste enorme stocuri de plasamente străine vor dispărea total. În anii 1950, Franța și Marea Britanie se regăsesc cu poziții patrimoniale nete apropiate de zero față de restul lumii, ceea

[1] Seriile anuale detaliate de balanță comercială și de balanță de plăți pentru Marea Britanie și Franța sunt disponibile on-line în anexa tehnică.

ce înseamnă că activele posedate în străinătate sunt tocmai suficiente pentru a compensa activele deținute de celelalte țări în cele două foste puteri coloniale. La o primă aproximare, această situație nu a evoluat deloc de o jumătate de secol. Din anii 1950 până în anii 2010, activele străine nete deținute de Franța și de Marea Britanie au fost uneori ușor pozitive, alteori ușor negative, dar, în toate cazurile, foarte aproape de zero, cel puțin în comparație cu nivelurile observate anterior[1].

În sfârșit, dacă ar fi să comparăm structura capitalului național din secolul al XVIII-lea și de la începutul acestui secol al XXI-lea, constatăm că activele străine nete joacă un rol neglijabil în ambele cazuri și că veritabila transformare structurală pe termen lung se referă la înlocuirea progresivă a terenurilor agricole cu capitalul imobiliar și profesional, în timp ce valoarea totală a stocului de capital a rămas aproape neschimbată în raport cu venitul național.

Venituri și patrimonii: câteva ordine de mărime

Pentru a rezuma aceste transformări, putem utiliza ordinele de mărime din lumea de astăzi. Actualmente, venitul național este de ordinul a 30 000 de euro pe an și pe cap de locuitor, în Franța și în Marea Britanie, iar capitalul național se stabilește în ambele cazuri în jurul a șase ani de venit, respectiv aproximativ 180 000 de euro pe cap de locuitor. În cele două țări,

[1] Pozițiile nete externe ale celor două țări au fost aproape întotdeauna cuprinse între –10% și +10% din venitul național începând din anii 1950, respectiv niveluri de zece–douăzeci de ori mai slabe decât cele din Belle Époque. Dificultățile legate de măsura pozițiilor externe nete în lumea actuală (asupra cărora vom reveni mai târziu) nu contrazic această realitate.

terenurile agricole nu mai valorează aproape nimic (câteva mii de euro pe cap de locuitor, cel mult), iar capitalul național se împarte *grosso modo* în două jumătăți aproape perfect egale: în medie, fiecare locuitor posedă aproximativ 90 000 de euro de capital locativ (pe care îl utilizează pentru sine sau îl închiriază altora) și în jur de 90 000 de euro alte capitaluri interne (în principal, capitaluri investite în întreprinderi prin intermediul plasamentelor financiare).

Să presupunem că ne întoarcem cu trei secole în urmă și aplicăm structura capitalului național existent în jurul anilor 1700, dar păstrând fictiv aceleași sume medii – 30 000 de euro pentru venit, 180 000 de euro pentru patrimoniu – precum cele existente în prezent. Francezul sau britanicul nostru reprezentativ ar poseda atunci 120 000 de euro în terenuri agricole, 30 000 de euro în capital locativ și 30 000 de euro alte capitaluri interne[1]. Evident, anumiți francezi sau britanici, de exemplu eroii romanelor lui Jane Austen – John Darshwood, cu domeniul Norland, Charles Darcy cu Pemberly –, posedau sute de hectare de pământ, echivalentul a zeci sau sute de milioane de euro ca patrimoniu, în timp ce mulți alții nu posedau nimic. Dar aceste medii ne permit să ne facem o idee mai concretă despre modul în care structura capitalului național s-a transformat total din secolul al XVIII-lea până acum, păstrând aproximativ același nivel relativ la fluxul anual de venit.

[1] Mai precis, pentru un venit mediu de 30 000 de euro, patrimoniul mediu de 1 700 ar fi fost mai curând de ordinul a 210 000 de euro (aproximativ șapte ani de venit, și nu șase), dintre care 150 000 de euro în terenuri agricole (în jur de cinci ani de venit, dacă includem clădirile de ferme și șeptelul), 30 000 de euro în locuințe și 30 000 de euro în alte capitaluri interne.

Să ne imaginăm acum britanicul sau francezul nostru mediu din Belle Époque, spre anii 1900–1910, tot cu un venit mediu de 30 000 de euro și un patrimoniu mediu de 180 000 de euro. În Marea Britanie, terenurile agricole nu mai reprezentau deja cine știe ce: sub 10 000 de euro pe cap de locuitor britanic, față de 50 000 de euro pentru locuințe, 60 000 de euro alte capitaluri interne și aproape 60 000 de euro de plasamente străine. În Franța, echilibrul era comparabil, cu diferența că terenurile agricole încă reprezentau între 30 000 de euro și 40 000 de euro pe cap de locuitor, aproape la fel ca plasamentele străine[1]. În cele două țări, activele străine au căpătat o importanță considerabilă. Din nou, se înțelege de la sine că nu toată lumea poseda acțiuni la canalul de Suez sau împrumuturi ruse. Dar aceste medii calculate pe ansamblul populației, amestecând prin urmare multe persoane care nu posedă nici un activ străin și o minoritate care deține portofolii importante, permit să ne dăm seama de masa enormă de avuții acumulate în restul lumii ce reprezentau atunci capitalurile străine deținute de Franța și de Marea Britanie.

Avuție publică, avuție privată

Înainte de a studia mai în detaliu natura șocurilor economice suferite de patrimonii în secolul XX și motivele redresării observate începând de la al Doilea Război Mondial, este util

[1] Și în acest caz, pentru un venit mediu de 30 000 de euro, patrimoniul mediu din 1910 ar fi fost mai curând de ordinul a 210 000 de euro (șapte ani de venit), cu alte capitaluri interne mai apropiate de 90 000 de euro (trei ani de venit) decât de 60 000 de euro (doi ani). Toate cifrele date aici sunt în mod intenționat simplificate și rotunjite. A se vedea anexa tehnică on-line pentru cifre detaliate.

să introducem acum în analiză chestiunea datoriei publice și, mai general, chestiunea împărțirii capitalului național între capital public și capital privat. Pentru că uităm prea adesea, la acest început de secol XXI în care țările bogate au mai ales tendința de a acumula datorii, că bilanțul sectorului public poate și acesta avea active.

Prin definiție, această împărțire între capitalul public și capitalul privat nu schimbă nimic, nici la nivel global, nici pentru alcătuirea capitalului național, a cărui evoluție tocmai am descris-o. Cu toate acestea, împărțirea drepturilor de proprietate între puterea publică și persoanele fizice private are o importanță politică, economică și socială considerabilă.

Să începem deci prin a reaminti definițiile prezentate în capitolul 1. Capitalul național, sau patrimoniul național, este suma capitalului public și a capitalului privat. Capitalul public este definit ca diferența dintre activele și pasivele statului și ale diferitelor administrații publice, la fel cum capitalul privat este diferența dintre activele și pasivele persoanelor fizice private. În cazul sectorului public, ca și în cazul sectorului privat, capitalul este întotdeauna definit ca un patrimoniu net, adică ecartul dintre valoarea de piață a ceea ce posedăm (activele) și a ceea ce datorăm (pasivele, adică datoriile).

Concret, activele publice iau două forme. Acestea pot fi nonfinanciare (este vorba, în esență, de clădiri publice, folosite pentru administrație și servicii publice, în principal în domeniul educației și în cel al sănătății: școli, licee, universități, spitale etc.) sau financiare – când statul posedă participații financiare în întreprinderi, fie că sunt majoritare, fie minoritare, fie că este vorba despre societăți implantate în țările în cauză, fie în străinătate (de exemplu, în cadrul „fondurilor

suverane", așa cum se numesc de câțiva ani fondurile care gestionează portofoliile financiare deținute de statele care au mijloacele necesare).

În practică, frontiera dintre activele nefinanciare și cele financiare poate fi elastică. De exemplu, când statul francez transformă France Telecom, apoi La Poste în societăți pe acțiuni, începem să numărăm participația lui în noile societăți ca active financiare, în timp ce valoarea clădirilor și a echipamentelor exploatate de administrația poștelor și telecomunicațiilor era înainte contabilizată ca activ nefinanciar.

La începutul anilor 2010, valoarea totalității activelor publice (nefinanciare și financiare) este estimată la aproape un an de venit național în Marea Britanie și ceva mai puțin de un an și jumătate în Franța. Ținând cont de faptul că datoriile publice reprezintă aproximativ un an de venit național în cele două țări, acest lucru înseamnă că patrimoniul public net, sau capitalul public, este foarte aproape de zero, în ambele țări. După ultimele estimări oficiale, realizate de institutele de statistică și băncile centrale din fiecare țară, capitalul public net este aproape exact nul în Marea Britanie și de abia 30% din venitul național în Franța (respectiv de douăzeci de ori mai puțin decât stocul capitalului național: a se vedea tabelul 3.1)[1].

Altfel spus, dacă puterea publică din aceste două țări ar decide să pună în vânzare toate bunurile sale pentru a-și rambursa imediat toate datoriile, nu i-ar mai rămâne nimic în Marea Britanie și foarte puțin în Franța.

[1] Mai precis: 93% din venitul național pentru activele publice în Marea Britanie și 92% pentru datoriile publice, respectiv un patrimoniu public net de +1%; 145% pentru activele publice în Franța și 114% pentru datorii, respectiv un patrimoniu public net de +31%. A se vedea anexa tehnică pentru seriile anuale detaliate referitoare la cele două țări.

Tabelul 3.1.

Avuție publică și avuție privată, în Franța, în 2012

	Valoarea capitalului, în % din venitul național		Valoarea capitalului, în % din capitalul național	
Capital național (capital public + capital privat)	605%		100%	
Capital public	31%		5%	
(patrimoniu public net: diferența dintre activele și datoriile deținute de stat și de alte administrații publice)	Active 145%	Datorii 114%	Active 24%	Datorii 19%
Capital privat	574%		95%	
(patrimoniu privat net: diferența dintre activele și datoriile deținute de persoane fizice private – gospodării)	Active 646%	Datorii 72%	Active 107%	Datorii 12%

Citire: În 2012, valoarea totală a capitalului național în Franța era egală cu 605% din venitul național (6,05 ani de venit național), din care 31% capital public (5% din total) și 574% capital privat (95% din total). Surse: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Recapitulare: Venitul național este egal cu produsul intern brut (PIB), din care se scade deprecierea capitalului și la care se adaugă veniturile nete primite din străinătate; în final, venitul național este egal cu aproximativ 90% din PIB în Franța, în 2012; a se vedea capitolul 1 și anexa tehnică.

Şi în acest caz, precizia unor astfel de estimări nu trebuie să ne inducă în eroare. Chiar dacă fiecare țară face toate eforturile pentru a aplica acele concepte și metode standardizate, stabilite sub egida organizațiilor internaționale și a Națiunilor Unite, contabilitatea națională nu este – și nu va fi niciodată – o știință exactă. Estimarea totalului datoriilor publice sau a activelor financiare publice nu pune nici o problemă majoră.

În schimb, nu este ușor să se stabilească foarte precis valoarea de piață a clădirilor publice (școli, spitale etc.) sau a infrastructurilor de transport (rețele de căi ferate și rutiere, în special), care nu sunt vândute în mod regulat. Calculele stabilite trebuie, în principiu, să se bazeze pe prețurile observate pentru vânzări similare, efectuate în trecutul recent, dar astfel de puncte de reper nu sunt întotdeauna foarte fiabile, cu atât mai mult cu cât prețurile de piață sunt foarte adesea volatile și febrile. Aceste estimări trebuie considerate ca ordine de mărime, și nu certitudini matematice.

În orice caz, nu este nici o îndoială că patrimoniul public net se situează actualmente la niveluri scăzute în aceste două țări – și în particular nu reprezintă mare lucru în comparație cu totalul patrimoniilor private. Faptul că patrimoniul public net reprezintă mai puțin de 1% din patrimoniul național, ca în Marea Britanie, sau aproximativ 5%, ca în Franța, sau chiar 10% în cazul unei foarte mari subestimări a activelor publice, nu are în cele din urmă decât o importanță limitată pentru tema noastră de discuție. Oricare ar fi imperfecțiunile măsurii, faptul principal care ne interesează aici este că patrimoniile private constituie, la începutul anilor 2010, cvasitotalitatea patrimoniului național în cele două țări: peste 99% în Marea Britanie și aproximativ 95% în Franța, după ultimele estimări disponibile, și în toate cazurile net peste 90%.

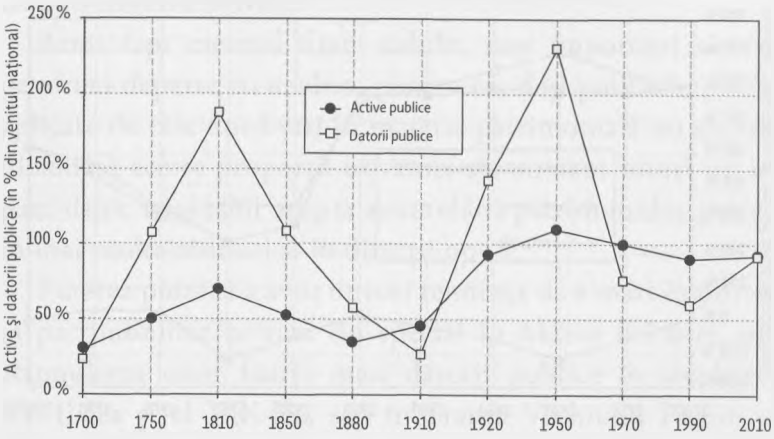
Avuția publică în istorie

Dacă analizăm acum istoria avuției publice în Marea Britanie și în Franța, începând din secolul al XVIII-lea-lea, și evoluția împărțirii capitalului național în capital public și capital privat, constatăm că lucrurile au stat aproape întotdeauna astfel (a se vedea graficele 3.3–3.6). La o primă aproximare, activele și pasivele publice și *a fortiori* diferența dintre cele două au reprezentat în general sume relativ limitate în comparație cu enorma masă a averilor private. În cele două țări, patrimoniul public net a fost uneori pozitiv, alteori negativ în cursul ultimelor trei secole. Dar aceste oscilații, cuprinse *grosso modo* între +100% și –100% din venitul național (și, în general, între +50% și –50%), au până la urmă o amploare limitată, în comparație cu nivelurile considerabile atinse de patrimoniile private (până la 700%–800% din venitul național).

Altfel spus, istoria raportului dintre capitalul național și venitul național în Franța și în Marea Britanie, începând din secolul al XVIII-lea, ale cărei linii generale le-am rezumat mai sus, este în primul rând istoria raportului dintre capitalul privat și venitul național (a se vedea graficele 3.5–3.6).

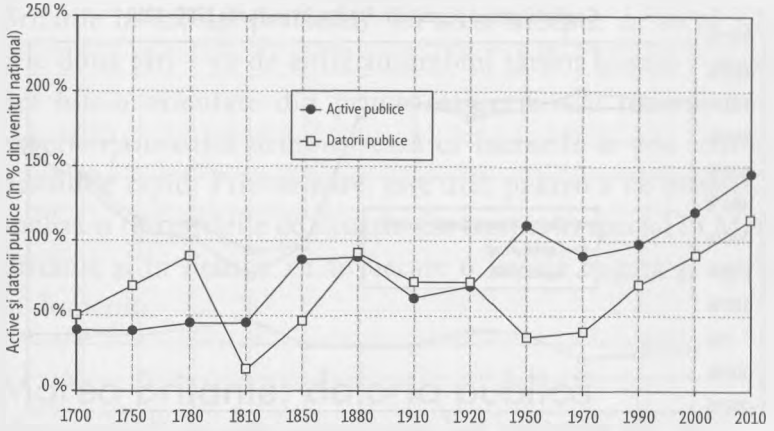
Este vorba efectiv de un fapt esențial, deși relativ binecunoscut: Franța și Marea Britanie au fost întotdeauna țări bazate pe proprietatea privată și nu au experimentat niciodată comunismul de tip sovietic, caracterizat de preluarea controlului asupra principalei părți a capitalului național de către puterea publică. Prin urmare, nu este surprinzător că masa patrimoniilor private a dominat întotdeauna în mare măsură masa patrimoniilor publice. Pe de altă parte, nici una dintre cele două țări nu a acumulat vreodată datorii publice suficient

Graficul 3.3.
Avuția publică în Marea Britanie, în perioada 1700–2010



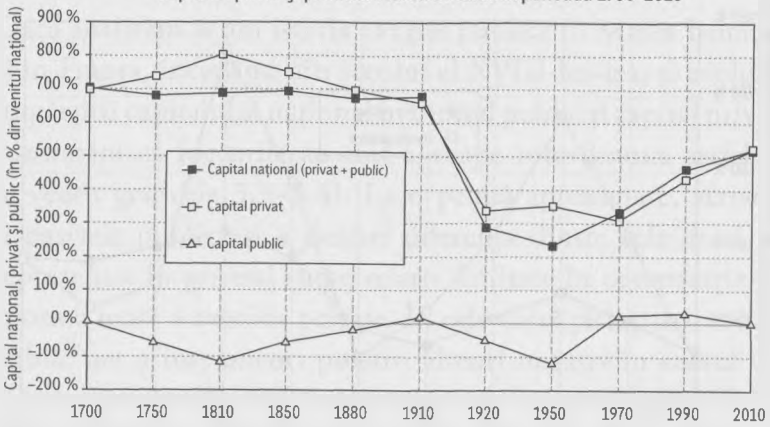
Citirea graficului: Datoria publică depășește doi ani de venit național în Marea Britanie în 1950 (față de un an, în cazul activelor).

Graficul 3.4.
Avuția publică în Franța, în perioada 1700–2010



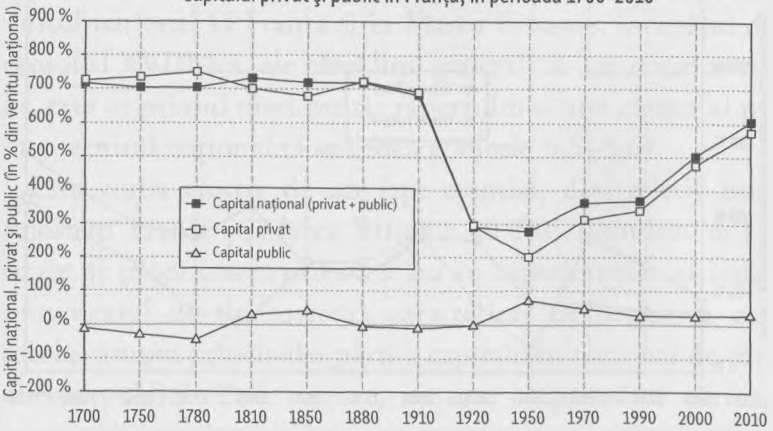
Citirea graficului: Datoria publică este de aproximativ un an de venit național în Franța în 1780, ca și în 1880 și în perioada 2000–2010. Surse: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Graficul 3.5.
Capitalul privat şi public în Marea Britanie în perioada 1700–2010



Citirea graficului: În 1810, capitalul privat valorează opt ani de venit național în Marea Britanie (față de șapte ani, în cazul capitalului național). Surse: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Graficul 3.6.
Capitalul privat şi public în Franța, în perioada 1700–2010



Citirea graficului: În 1950, capitalul public valorează aproape un an de venit național, față de doi, în cazul capitalului privat.

de mari pentru a modifica radical amploarea cantitativă atinsă de patrimoniile private.

Acest fapt esențial fiind stabilit, este important să mergem mai departe cu analiza, pentru că, deși politicile publice aplicate de cele două țări în materie patrimonială nu au atins niciodată aceste proporții extreme, ele au avut totuși un impact deloc neglijabil asupra acumulării patrimoniilor private, în mai multe rânduri și în direcții opuse.

Puterea publică a avut uneori tendința de a mări importanța patrimoniilor private (în special în Marea Britanie, prin acumularea unor foarte mari datorii publice în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, sau în Franța Vechiului Regim ori în Belle Époque), iar în alte ocazii a încercat, din contră, să reducă ponderea acestora (în special în Franța, prin anularea datoriilor publice și constituirea unui important sector public în perioada postbelică și, într-o măsură mai mică, în Marea Britanie în aceeași perioadă). La acest început de secol XXI, cele două țări – ca de altfel ansamblul țărilor bogate – se află net într-o orientare din prima categorie. Cu toate acestea, experiența istorică demonstrează că lucrurile se pot schimba destul de rapid. Prin urmare, este util, pentru a ne pregăti, să analizăm răsturnările de situație din trecut, în special în Marea Britanie și în Franța, ce au fiecare o istorie bogată și agitată în domeniu.

Marea Britanie: datoria publică și consolidarea capitalului privat

Să începem cu cazul Marii Britanii. În două rânduri, la finele războaielor napoleoniene și, din nou, cu ocazia celui de-al

Doilea Război Mondial, datoria publică britanică a atins niveluri extrem de ridicate, de aproximativ 200% din PIB, și chiar ceva mai mari. Este interesant că Marea Britanie este în același timp țara care a cunoscut în mod durabil cele mai ridicate niveluri ale datoriei publice și care întotdeauna a onorat plata acesteia. Iată cum se explică de altfel acest lucru: pentru că dacă nu ești în situație de nerespectare a obligațiilor de plată, într-un mod sau altul, fie direct, prin repudiere pur și simplu, fie indirect printr-o inflație masivă, atunci poate dura foarte mult până se rambursează o datorie publică atât de importantă.

Datoria publică britanică în secolul al XIX-lea este, din acest punct de vedere, un caz de manual. Să ne întoarcem puțin în timp. Chiar înaintea Războiului de Independență american, Marea Britanie acumulase datorii publice importante, în cursul secolului al XVIII-lea, la fel ca regatul Franței, de altfel. Cele două monarhii erau adesea în război, atât între ele, cât și cu alte țări europene, și, mai ales, nu realizau suficiente încasări fiscale pentru finanțarea cheltuielilor lor, astfel încât datoria lor publică urma o pantă puternic ascendentă. În cele două țări, datoria era astfel de ordinul a 50% din venitul național către 1700–1720 și în jur de 100%, în anii 1760–1770.

Incapacitatea monarhiei franceze de a-și moderniza impozitele și de a pune capăt privilegiilor fiscale ale nobilimii este bine cunoscută, la fel ca hotărârea revoluționară finală, inițiată prin convocarea, în 1789, a Stărilor Generale care duce la elaborarea unui nou sistem fiscal, începând cu anii 1790–1791 (în special, o taxă funciară care îi obliga să plătească contribuții pe proprietarii de terenuri și de drepturi de succesiune care atingeau ansamblul patrimoniilor,) și la promulgarea, în 1797,

a ceea ce se cunoaște sub denumirea de „falimentul celor două treimi" (care este în realitate o neîndeplinire a obligațiilor de plată și mai masivă, ținând cont de episodul asignatelor și de inflația care a decurs din acesta), ce permite să se soldeze conturile Vechiului Regim[1]. În modul acesta, datoria publică franceză se găsește dintr-odată redusă la niveluri extrem de scăzute la începutul secolului al XIX-lea (mai puțin de 20% din venitul național în 1815).

Traiectoria britanică este totalmente diferită. Pentru a finanța Războiul de Independență american și, mai ales, multiplele războaie cu Franța, în cursul perioadei revoluționare și napoleoniene, monarhia britanică alege să se împrumute fără limite. Datoria publică trece astfel de la aproximativ 100% din venitul național, cât era la începutul anilor 1770, la aproape 200%, în anii 1810, respectiv de zece ori mai mare decât a Franței, în aceeași perioadă. A fost nevoie de un secol de bugete excedentare ale Marii Britanii pentru a reduce progresiv această îndatorare la sub 30% din venitul național, la începutul anilor 1910 (a se vedea graficul 3.3).

Ce învățăminte se pot trage din această experiență istorică? În primul rând, nu există nici o îndoială că această foarte puternică îndatorare publică a consolidat ponderea patrimoniilor private în societatea britanică. Englezii care dispuneau de mijloacele necesare au împrumutat statului sumele cerute, fără ca acest lucru să reducă sensibil investiția privată: foarte puternica mărire a îndatorării publice din anii 1770–1810 a fost finanțată esențialmente prin creșterea corespunzătoare a economisirii private (dovadă, fără îndoială, a prosperității

[1] A se vedea F. Crouzet, *La Grande Inflation. La monnaie en France de Louis XVI à Napoleon*, Fayard, 1993.

clasei avute britanice din acea epocă și a atractivității randamentelor oferite), în așa fel încât capitalul național a rămas la nivel global stabil, la în jur de șapte ani de venit național, în perioada respectivă, în timp ce patrimoniile private creșteau la peste opt ani de venit național, în anii 1810, pe măsură ce patrimoniul public scădea către niveluri din ce în ce mai puternic negative (a se vedea graficul 3.5).

Nimic surprinzător, prin urmare, dacă patrimoniul este omniprezent și în romanele lui Jane Austen: obișnuiților proprietari de terenuri au venit să li se alăture, cu o amploare neobișnuită, deținătorii de titluri de datorie publică (în mare parte, aceleași persoane, dacă dăm crezare atât povestirilor literare, cât și surselor istorice), pentru a sfârși la un nivel excepțional de ridicat al patrimoniilor private, considerate în ansamblul lor. Rentele de stat se adaugă rentelor funciare pentru a atinge o culme fără îndoială niciodată atinsă până atunci în cursul istoriei.

Apoi, este la fel de clar că această puternică îndatorare publică a servit global destul de bine intereselor creditorilor și ale descendenților lor – cel puțin în comparație cu o situație în care monarhia britanică și-ar fi finanțat cheltuielile obligându-i să-și plătească impozitele. Din punctul de vedere al celor care au mijloace suficiente, este evident mult mai interesant să împrumute o sumă anume statului (apoi să primească dobânzi, decenii la rând) decât să o plătească sub formă de impozite (fără contrapartidă). De altfel, faptul că statul contribuie la mărirea, prin deficitele sale, a cererii globale de capital nu poate decât să împingă în sus randamentul capitalului, ceea ce este, și în acest caz, în interesul celor care asigură oferta de capital și a căror prosperitate depinde de acest randament.

Ideea centrală – și diferența esențială față de secolul XX – este că datoria publică era rambursată la preț forte în secolul al XIX-lea: inflația era cvasinulă din 1815 până în 1914, iar rata dobânzii la titlurile de rentă de stat era foarte substanțială (în general, în jur de 4%–5%) și, în particular, net superioară ratelor de creștere. În astfel de condiții, datoria publică poate fi o afacere foarte bună pentru deținătorii de patrimoniu și moștenitorii lor.

Concret, să ne imaginăm un guvern care acumulează deficite de ordinul a 5% din PIB, în fiecare an, timp de douăzeci de ani, de exemplu pentru a plăti o masă salarială militară importantă, din 1795 până în 1815, fără a trebui să crească impozitele în aceeași proporție. După douăzeci de ani, datoria publică suplimentară astfel acumulată este egală cu 100% din PIB. Să presupunem că guvernul nu încearcă să ramburseze suma împrumutată și se mulțumește să achite în fiecare an dobânzile. Atunci, dacă rata dobânzii este de 5%, el va trebui să verse în fiecare an 5% din PIB deținătorilor acestei datorii publice suplimentare, și asta, la nesfârșit.

Este, *grosso modo*, ceea ce s-a întâmplat în Marea Britanie în secolul al XIX-lea. Timp de un secol, din 1815 până în 1914, bugetul britanic era sistematic în excedent primar foarte important, adică impozitele strânse depășeau sistematic cheltuielile, cu un surplus de mai multe puncte din PIB, superior, de exemplu, cheltuielilor totale pentru educație, pe toată durata acestei perioade. Acest excedent permitea numai finanțarea dobânzilor vărsate deținătorilor de rente publice, fără să ramburseze și suma principală: datoria publică britanică nominală, în jurul a un miliard de lire sterline în cursul întregii perioade. Numai creșterea producției interne și a venitului

național britanic (aproape de 2,5% pe an, între 1815 și 1914) este cea care a permis, în cele din urmă, după un secol de penitență, reducerea puternică a îndatorării publice, exprimată în procente din venitul național[1].

Cine beneficiază de datoria publică?

Această experiență istorică este fundamentală din mai multe motive. În primul rând, ea permite înțelegerea motivului pentru care socialiștii din secolul al XIX-lea, începând cu Karl Marx, erau foarte suspicioși în ceea ce privește datoria publică, pe care o percepeau – nu fără o anumită clarviziune – ca pe un instrument în serviciul acumulării capitalului privat.

Cu atât mai mult cu cât, în acea epocă, datoria publică se rambursa la preț forte, nu numai în Marea Britanie, dar și în toate celelalte țări și în special în Franța. Episodul falimentului revoluționar din 1797 nu s-a repetat niciodată, iar rentierii din romanele lui Balzac nu par să-și facă mai multe griji pentru titlurile lor de creanță decât cei din povestirile lui Jane Austen. De fapt, inflația va fi la fel de slabă în Franța ca dincolo de Canalul Mânecii între 1815 și 1914, iar dobânzile datoriei publice vor fi întotdeauna plătite până la ultimul bănuț. Renta de stat este un plasament foarte sigur în cursul întregului secol al XIX-lea francez și contribuie la consolidarea importanței și a prosperității patrimoniilor private, în

[1] Pe ansamblul perioadei 1815–1914, excedentul bugetar primar în Marea Britanie este, în medie, cuprins între 2 și 3 puncte de PIB și finanțează dobânzile datoriei publice cu aceeași sumă (bugetul total al Educației este inferior nivelului de 2 puncte din PIB, în epoca respectivă). Pentru seriile anuale detaliate privind deficitele publice primare și secundare și pentru evoluția randamentului datoriei publice în cursul acestei perioade, a se vedea anexa tehnică.

aceeași măsură ca în Marea Britanie. Iar stocul datoriei publice franceze, foarte limitat în 1815, nu a întârziat să crească în deceniile următoare, în special în perioada monarhiilor cenzitare (1815–1848).

Statul francez se îndatorează puternic, începând din 1815–1816, pentru a finanța indemnizația vărsată armatelor de ocupație, apoi din nou în 1825, pentru a finanța faimosul „miliard al emigraților", plătit aristocraților exilați în cursul Revoluției Franceze (ca să fie compensați pentru redistribuirile – limitate – ale terenurilor, realizate în absența lor). În total, datoria publică crește cu echivalentul a peste 30% din venitul național. Sub cel de-al Doilea Imperiu, dobânzile financiare sunt bine onorate. În articolele virulente pe care le consacră în 1849–1850 subiectului *Luptele de clasă în Franța*, Marx este revoltat de modul în care noul ministru al Finanțelor din timpul lui Ludovic-Napoleon Bonaparte, Achille Fould, reprezentant al bancherilor și al magnaților, decide – fără a întâmpina vreo rezistență – să mărească impozitele pe băuturi pentru a plăti rentierii. Apoi, urmare a războiului franco-prusac din 1870–1871, statul francez trebuie din nou să se îndatoreze la populație pentru a plăti un transfer către Germania, echivalent cu aproximativ 30% din venitul său național[1]. În cele din urmă, în perioada 1880–1914, datoria publică se regăsește la un nivel mai ridicat în Franța decât în Marea Britanie: în jur de 70%–80% din venitul național, față de sub 50%. În romanul francez din Belle Époque, renta de stat este foarte reprezentată. Statul distribuie în fiecare an în dobânzi

[1] Aceste două serii de transferuri explică esențialul creșterii datoriei publice în Franța, în secolul al XIX-lea. Pentru sume și surse, a se vedea anexa tehnică.

echivalentul a aproximativ 2%–3% din venitul național (respectiv, mai mult decât bugetul Educației naționale la epoca respectivă), iar aceste dobânzi permit traiul unui grup social foarte substanțial[1].

În secolul XX, s-a dezvoltat o viziune total diferită a datoriei publice, fondată pe convingerea că îndatorarea putea fi, din contră, un instrument în serviciul unei politici de cheltuieli publice și de redistribuire socială în favoarea membrilor mai puțin avuți ai societății. Diferența dintre cele două viziuni este suficient de simplă: în secolul al XIX-lea, datoria se rambursa la preț forte, ceea ce era în avantajul creditorilor și lucra în favoarea consolidării patrimoniilor private; în secolul XX, datoria a fost înecată în inflație și a fost rambursată în monedă fără valoare și, *de facto*, ea a permis finanțarea deficitelor de către cei care își împrumutaseră patrimoniile statului fără a trebui să se mărească impozitele corespunzător. Această viziune „progresistă" a datoriei publice continuă, de altfel, să impregneze multe spirite în acest început de secol XXI, chiar când inflația a recăzut de mult timp la niveluri puțin peste cele din secolul al XIX-lea și când efectele ei distributive sunt relativ obscure.

Este interesant de observat că această redistribuire prin intermediul inflației a fost mult mai puternică în Franța decât în Marea Britanie. Așa cum am văzut în capitolul precedent, Franța a cunoscut, între 1913 și 1950, o rată medie a inflației de peste 13% pe an, adică o multiplicare a prețurilor cu o sută. Când Proust publică *În partea dinspre Swann* în 1913, rentele de stat par la fel de indestructibile ca marele hotel din

[1] Între 1880 și 1914, dobânzile datoriei depășesc în Franța nivelurile britanice. Pentru serii anuale detaliate privind deficitele publice în cele două țări, a se vedea anexa tehnică.

Cabourg unde romancierul își petrece verile. În 1950, puterea de cumpărare a acestor rente s-a împărțit la o sută, astfel încât rentierii din 1913 și descendenții acestora nu mai posedă aproape nimic.

Consecința pentru stat este că, în ciuda unei puternice datorii publice inițiale (aproape 80% din venitul național, în 1913) și a deficitelor foarte ridicate în perioada 1913–1950, în special în anii de război, datoria publică franceză se găsește, în 1950, la un nivel relativ scăzut (în jur de 30% din venitul național), la fel ca în 1815. În mod special, enormele deficite ale Eliberării au fost aproape imediat anulate de o inflație de peste 50% pe an, timp de patru ani consecutivi, din 1945 până în 1948, într-o atmosferă politică extrem de încărcată. Este într-o anumită măsură echivalentul falimentului celor două treimi, din 1797: se soldează conturile din trecut, pentru a se putea reconstrui țara cu o datorie publică scăzută (a se vedea graficul 3.4).

În Marea Britanie, lucrurile se fac în mod diferit, mai încet și cu mai puțină ardoare. Între 1913 și 1950, echivalentul ratei medii a inflației este doar puțin peste 3% pe an, respectiv o multiplicare a prețurilor cu trei (de peste treizeci de ori mai puțin decât în Franța). Aceasta reprezintă o spoliere deloc neglijabilă pentru rentierii britanici, inimaginabilă în secolul al XIX-lea și până la Primul Război Mondial. Dar este clar insuficient pentru a împiedica enorma acumulare a deficitelor publice în cursul celor două conflicte mondiale: Marea Britanie este în întregime mobilizată pentru a finanța efortul de război, refuzând să apeleze prea des la tipărirea de bancnote, astfel încât țara se găsește în 1950 cu o datorie publică uriașă, de peste 200% din PIB, chiar mai mare decât în 1815.

Vor trebui așteptate inflația din anii 1950–1960 (peste 4% pe an) și, mai ales, cea din anii 1970 (aproape de 15% pe an) pentru ca datoria britanică să revină la un nivel de ordinul a 50% din PIB (a se vedea graficul 3.3).

Acest mecanism de redistribuire prin inflație este extrem de puternic și a jucat un rol istoric esențial în cele două țări în secolul XX. Dar el pune două probleme majore. Pe de-o parte, ținta lui este relativ grosieră: în rândul deținătorilor de patrimoniu, cei care dețin – direct sau indirect, prin intermediul depozitelor lor bancare – titluri de datorie publică nu sunt întotdeauna cei mai avuți. Pe de altă parte, acest mecanism nu poate funcționa în mod durabil: din momentul în care inflația devine permanentă creditorii pretind o rată a dobânzii nominale mai ridicată, iar creșterea prețurilor nu mai are efectele scontate. Fără a mai pune la socoteală faptul că o inflație crescută tinde să se accelereze permanent (odată procesul pornit, el este adesea greu de oprit) și poate produce efecte greu de gestionat (veniturile anumitor grupuri sociale cresc foarte mult, ale altora, mai puțin). La finele anilor 1970, deceniu marcat în țările bogate de un amestec de inflație ridicată, creștere a șomajului și relativă stagnare economică („stagflația"), s-a dezvoltat un nou consens dominant în favoarea unei inflații slabe.

Variabilele aleatorii ale echivalenței ricardiene

Această lungă și tumultuoasă istorie a datoriei publice, de la rentierii fără griji din secolele al XVIII-lea și al XIX-lea până la exproprierea prin inflație în secolul XX, a marcat profund

memoriile și reprezentările colective. Aceste experiențe istorice i-au marcat în aceeași măsură pe economiști. De exemplu, când David Ricardo formulează în 1817 ipoteza cunoscută astăzi sub numele de „echivalența ricardiană", conform căreia îndatorarea publică n-ar avea, în anumite condiții, nici o consecință asupra acumulării capitalului național, el este evident puternic influențat de ceea ce vede în jurul său. Chiar în momentul în care scrie, datoria publică britanică se apropie de 200% din PIB și totuși aceasta nu pare să fi secat investiția privată și acumularea de capital. Fenomenul de *crowding out*, atât de temut, nu s-a produs, iar creșterea îndatorării publice pare să fi fost finanțată de creșterea economisirii private. Desigur, aceasta nu implică faptul că este vorba despre o lege universală, valabilă în orice moment și în orice loc: totul depinde, fără îndoială, de prosperitatea grupului social în cauză (în situația noastră, o minoritate de britanici avea destule mijloace pentru a genera economisirea suplimentară necesară), de rata dobânzii oferite și, evident, de încrederea în guvern. Totuși, merită reținut faptul că Ricardo, care nu dispune de serii istorice sau de măsurători de tipul celor indicate în graficul 3.3, dar care cunoaște intim capitalismul britanic al timpului său, percepe destul de clar că datoria publică gigantică din jurul său poate să nu aibă nici un impact asupra patrimoniului național și constituie pur și simplu o creanță a unei părți a țării asupra alteia[1].

De asemenea, când Keynes scrie în 1936 pe tema „eutanasierii rentierilor", este și el profund marcat de ceea ce observă

[1] Pasajele consacrate de Ricardo acestei chestiuni în *Principiile de economie politică și de impunere* (1817) nu sunt totuși pe deplin clare. În legătură cu acest episod, a se vedea și interesanta analiză retrospectivă a lui G. Clark, „Debt, deficits and crowding out: England, 1727–1840", *European Review of Economic History*, 2001.

în jurul său: lumea rentierilor din perioada antebelică este pe cale de a se prăbuși și nu există de fapt nici o altă soluție politic acceptabilă care să permită depășirea crizei economice și bugetare în curs. În mod particular, Keynes își dă bine seama că inflația, pe care Marea Britanie e nevoită să o accepte în ciuda atașamentului mediilor conservatoare față de etalonul-aur de dinaintea anilor 1914, este modul cel mai simplu – nu neapărat cel mai just – de reducere a ponderii îndatorării publice și a patrimoniilor rezultate din trecut.

Începând din anii 1970–1980, analizele datoriei publice suferă din cauză că analiza economiștilor se bazează, fără îndoială, excesiv pe modele numite „cu agent reprezentativ", adică modele în care fiecare agent se presupune că dispune de același venit și de același patrimoniu (și, prin urmare, de aceeași cantitate de datorie publică). O astfel de simplificare a lumii reale poate fi utilă uneori pentru a izola relațiile logice dificil de analizat în modele mai complexe. Totuși, eliminându-se total chestiunea inegalității repartizării veniturilor și a patrimoniilor, aceste modele ajung adesea la concluzii extreme și puțin realiste și sunt mai curând surse de confuzie decât de clarificare.

În cazul datoriei publice, modelele cu agent reprezentativ pot conduce la concluzia unei complete neutralități a datoriei publice, nu numai în ceea ce privește nivelul global al capitalului național, ci și în ceea ce privește repartizarea obligațiilor fiscale. Această reinterpretare radicală a echivalenței ricardiene, propusă de economistul american Robert Barro[1], nu ține

[1] A se vedea R. Barro, „Are government bonds net wealth?", *Journal of Political Economy*, 1974, precum și „Government spending, interest rates, prices and budget deficits in the United Kingdom, 1701–1918", *Journal of Monetary Economics*, 1987.

cont de faptul că o mare parte a datoriei publice – de exemplu în Marea Britanie, în secolul al XIX-lea, dar nu numai – este deținută în practică de o minoritate a populației, astfel încât datoria atrage după sine redistribuiri importante în interiorul țării în cazurile în care aceasta este rambursată, ca de altfel și atunci când nu este rambursată. Ținând seama de concentrarea foarte puternică care a caracterizat întotdeauna repartizarea patrimoniilor, a cărei evoluție o vom analiza în a treia parte a acestei cărți, a studia aceste aspecte ignorând inegalitățile dintre grupuri sociale ar însemna *de facto* a trece sub tăcere o bună parte a obiectului de studiu și a realităților în cauză.

Franța: un capitalism fără capitaliști, în perioada postbelică

Să reluăm firul istoriei avuției publice și să vedem ce se întâmplă cu activele deținute de puterea publică. În comparație cu datoriile, activele au o istorie în aparență mai puțin tumultuoasă.

Pentru a simplifica explicația, putem spune că valoarea totală a activelor publice a progresat în Franța ca în Marea Britanie pe termen lung și a trecut în ambele țări de la cu puțin peste 50% din venitul național, în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, la aproximativ 100%, la sfârșitul secolului XX și la începutul secolului XXI (a se vedea graficele 3.3–3.4).

La o primă aproximare, acest progres corespunde extinderii regulate a rolului economic al statului în cursul istoriei, în special odată cu dezvoltarea, în secolul XX, a serviciilor publice din ce în ce mai extinse în domeniile educației și sănătății (ceea ce a necesitat importante clădiri și echipamente publice) și în domeniul infrastructurilor publice sau

semipublice din transporturi și comunicații. Aceste servicii publice și infrastructuri sunt mai extinse în Franța decât în Marea Britanie, ceea ce pare să se traducă prin faptul că valoarea totală a activelor publice la începutul anilor 2010 se apropie de 150% din venitul național în Hexagon, față de abia 100% în Marea Britanie.

Această viziune simplificată și pașnică a acumulării de active publice pe termen lung omite totuși o parte importantă a istoriei secolului trecut, respectiv constituirea de active publice semnificative în sectoarele industriale și financiare, din anii 1950 până în anii 1970, urmată de importante valuri de privatizare a acestor active, începând din anii 1980–1990. Observăm această dublă schimbare, cu amplori variabile, în majoritatea țărilor dezvoltate, în special în Europa, dar și într-un mare număr de țări în curs de dezvoltare.

Cazul Franței este emblematic. Pentru a-l înțelege, să ne întoarcem puțin în timp. În Franța, ca în toate țările, încrederea în capitalismul privat a fost puternic zdruncinată de criza economică din anii 1930 și de cataclismele care au rezultat din aceasta. „Marea criză" economică, declanșată în octombrie 1929 odată cu crahul bursier de pe Wall Street, lovește țările bogate cu o brutalitate neegalată până astăzi: începând din 1932, șomajul atinge un sfert din populația activă în Statele Unite, ca și în Germania, în Marea Britanie și în Franța. Doctrina tradițională de „neimplicare" și neintervenție a puterii publice în viața economică, caracteristică tuturor țărilor în secolul al XIX-lea și în mare măsură până la începutul anilor 1930, este discreditată complet. Se produce, cam peste tot, o basculare către un intervenționism mai pronunțat. În mod firesc, guvernele și opinia publică cer socoteală elitelor

financiare și economice care s-au îmbogățit în timp ce conduceau lumea către marginea prăpastiei. Se creionează diferite forme de economie „mixtă", care pun joc diferite grade de proprietate publică asupra întreprinderilor, alături de forme tradiționale de proprietate privată sau, cel puțin, o reglementare foarte puternică și o supervizare publică a sistemului financiar și a capitalismului privat, în ansamblul lui.

Victoria Uniunii Sovietice alături de Aliați în 1945 a consolidat prestigiul sistemului economic etatist instituit de bolșevici. Nu este oare tocmai acest sistem cel care a permis industrializarea în marș forțat a unei țări înapoiate în mod notoriu, care în 1917 tocmai ieșea din iobăgie? În 1942, Joseph Schumpeter consideră inevitabil triumful socialismului asupra capitalismului. În 1970, în a opta ediție a faimoasei sale cărți de curs, Paul Samuelson prezice din nou o posibilă depășire a PIB-ului american de către PIB-ul sovietic între 1990 și 2000[1].

În Franța, acest climat general de neîncredere față de capitalismul privat este de altfel foarte consolidat în 1945 de faptul că o bună parte a elitelor economice este suspectată de colaborare cu ocupantul german și de îmbogățire indecentă între 1940 și 1944. În această atmosferă încărcată, au început marile valuri de naționalizare de după Eliberare, care includ mai ales sectorul bancar, minele de cărbune și industria de automobile, cu faimoasa naționalizare punitivă a uzinelor Renault: proprietarul Louis Renault este arestat pentru colaborare în septembrie 1944, uzinele sale sunt sechestrate de guvernul provizoriu și naționalizate în ianuarie 1945[2].

[1] A se vedea P. Samuelson, *Economics*, ediția a VIII-a, 1970, p. 831.

[2] A se vedea C. Andrieu, L. Le VAN, A. Prost, *Les Nationalisations de la Libération: de l'utopie au compromis*, FNSP, 1987, și T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.*, pp. 137–138.

În 1950, conform estimărilor disponibile, valoarea totală a activelor publice depășește un an de venit național în Franța. Ținând seama de faptul că valoarea datoriilor publice a fost puternic redusă de inflație, patrimoniul public net nu este departe de a atinge un an de venit național, într-o epocă în care totalul patrimoniilor private abia dacă atinge doi ani de venit național (a se vedea graficul 3.6). Și în acest caz, precizia estimărilor nu este foarte mare: valoarea capitalului este dificil de evaluat pentru această perioadă în care prețurile activelor sunt istoric scăzute și este posibil ca activele publice să fie ușor subevaluate în comparație cu activele private. Dar ordinele de mărime pot fi considerate ca semnificative: în 1950, puterea publică deținea în Franța între 25% și 30% din patrimoniul național, poate chiar ceva mai mult.

Este vorba aici de o proporție considerabilă, mai ales dacă luăm în calcul faptul că proprietatea publică nu a atins aproape deloc întreprinderile mici și mijlocii sau agricultura și a rămas net minoritară (mai puțin de 20%) în imobiliarul locativ. În sectoarele industriale și financiare cel mai direct vizate de naționalizare, partea statului din patrimoniul național a depășit 50% din anii 1950 și până în anii 1970.

Această experiență istorică, chiar dacă este relativ scurtă, e importantă pentru a înțelege relația complexă pe care o întreține și astăzi opinia publică franceză cu capitalismul privat. În toată perioada celor treizeci de ani glorioși, când țara, în plină reconstrucție, a cunoscut o creștere economică foarte puternică (cea mai puternică din istoria națională), Franța trăia într-un sistem de economie mixtă, un capitalism fără capitaliști într-un anume sens sau, cel puțin, un capitalism de stat, în care proprietarii privați încetaseră să controleze cele mai mari întreprinderi.

Valuri de naționalizări au avut loc, desigur, în aceeași perioadă în numeroase alte țări, inclusiv în Marea Britanie, unde valoarea activelor publice depășește și aici un an de venit național în 1950, respectiv același nivel ca în Franța. Diferența este că datoria publică britanică depășea atunci doi ani de venit național, astfel încât patrimoniul public net este puternic negativ în anii 1950, iar patrimoniul privat este cu atât mai ridicat. Patrimoniul public va deveni, în cele din urmă, pozitiv în Marea Britanie în anii 1960–1970, fără însă a depăși 20% din patrimoniul național (ceea ce este deja substanțial)[1].

Particularitatea traiectoriei franceze constă în acceea că, după ce a înflorit în anii 1950–1970, proprietatea publică a recăzut la niveluri foarte slabe, începând din anii 1980–1990, chiar atunci când patrimoniile private, imobiliare și financiare, atingeau niveluri și mai mari în Marea Britanie: aproape șase ani de venit național, la începutul anilor 2010, respectiv de douăzeci de ori mai mult decât patrimoniul public. După ce a fost țara capitalismului de stat în anii 1950, Franța a devenit tărâmul făgăduinței noului capitalism patrimonial privat, din secolul XXI.

[1] Este lămuritoare recitirea estimărilor capitalului național realizate în Marea Britanie de-a lungul secolului XX, pe măsură ce forma și amploarea activelor și pasivelor publice se transformau total. A se vedea, în special, H. Campion, *Public and Private Property in Great Britain*, Oxford University Press, 1939; J. Revell, *The Wealth of the Nation. The National Balance Sheet of the United Kingdom, 1957-1961*, Cambridge University Press, 1967. Problema nu se punea în nici un caz în epoca lui Giffen, atât era de evidentă supremația capitalului privat. Constatăm aceeași evoluție în Franța, de exemplu, în lucrarea publicată în 1956 de Divisia, Dupin și Roy și intitulată foarte corect *À la recherche du franc perdu*, al cărei al treilea volum, consacrat temei *La Fortune de la France*, încearcă, nu fără dificultate, să reia firul estimărilor realizate de Colson în Belle Époque.

Schimbarea este cu atât mai frapantă cu cât nu a fost clar asumată ca atare. Mișcarea de privatizare, de liberalizare a economiei și de dereglementare a piețelor financiare și a fluxurilor de capital, care atinge ansamblul planetei începând din anii 1980, are origini multiple și complexe. Amintirea marii crize economice din anii 1930 și a catastrofelor care i-au urmat s-a estompat. Stagflația anilor 1970 a arătat limitele consensului keynesian din perioada postbelică. Odată cu încheierea reconstrucției și a creșterii puternice din epoca celor treizeci de ani glorioși, procesul de extindere nedefinită a rolului statului și a reținerilor obligatorii, existent în anii 1950–1970, este, în mod natural, pus sub semnul întrebării. Mișcarea de dereglementare începe în 1979–1980 cu „revoluțiile conservatoare" din Statele Unite și din Marea Britanie, care suportă tot mai greu faptul că au fost prinse din urmă de alte țări (chiar dacă acest proces de recuperare este în mare parte mecanic, așa cum am văzut în capitolul 2). În același timp, eșecul din ce în ce mai evident al modelelor etatiste sovietice și chineze din anii 1970 îi determină pe cei doi giganți comuniști să instituie, la începutul anilor 1980, o liberalizare gradată a sistemului lor economic, cu introducerea unor noi forme de proprietate privată asupra întreprinderilor.

În acest peisaj internațional convergent, alegătorii francezi fac dovada, în 1981, a unei anumite imprevizibilități (este adevărat că fiecare țară are propria istorie, propriul calendar politic), când aduc la putere o nouă majoritate social-comunistă al cărei program constă, în primul rând, în amplificarea procesului de naționalizare a sectoarelor bancar și industrial, început în 1945. Interludiul este totuși de scurtă durată întrucât, începând din 1986, o majoritate liberală lansează

o mișcare foarte importantă de privatizare în toate sectoarele, reluată și amplificată în 1988–1993 de o nouă majoritate socialistă. Regia Renault devine societate pe acțiuni în 1990, la fel ca administrația telecomunicațiilor, transformată în France Télécom, al cărei capital este deschis investițiilor private în 1997–1998. Într-un context de creștere încetinită, de șomaj crescut și de mari deficite bugetare, vânzarea progresivă de participații publice în anii 1990–2000 le permite guvernelor succesive să aibă câteva încasări suplimentare, fără ca aceasta să împiedice creșterea regulată a îndatorării. Patrimoniul public net se prăbușește la niveluri foarte joase. În acest timp, patrimoniile private revin, puțin câte puțin, la nivelurile pe care le aveau înaintea șocurilor din secolul XX. În acest fel, țara, fără să fi înțeles cu adevărat din ce motiv, și-a transformat în cursul secolului care tocmai s-a încheiat, în două rânduri și în două direcții opuse structura patrimoniului național.

4 DE LA BĂTRÂNA EUROPĂ LA LUMEA NOUĂ

Am studiat, în paginile anterioare, metamorfozele capitalului în Marea Britanie și în Franța, începând din secolul al XVIII-lea. Concluziile sunt convergente și complementare. Natura capitalului s-a transformat total, dar importanța lui globală nu s-a schimbat deloc. Pentru a înțelege mai bine diversitatea logică și a proceselor istorice implicate, este necesar să extindem analiza și la alte țări. Vom începe cu analiza experienței Germaniei, care completează și îmbogățește panorama europeană. Apoi, vom studia problema capitalului în America de Nord (Statele Unite și Canada). Vom vedea că acesta capătă, în Lumea Nouă, forme cu totul particulare și specifice, în primul rând pentru că pământul este atât de abundent, încât nu este foarte scump, apoi datorită importanței pe care a căpătat-o sistemul sclavagist și, în cele din urmă, pentru că această lume în permanentă creștere demografică tinde

să acumuleze structural mai puțin capital – față de fluxul anual de venit și de producție – decât bătrâna Europă. Acest lucru ne face să ne întrebăm care sunt determinanții fundamentali ai raportului capital/venit pe termen lung, ceea ce urmează a fi analizat în capitolul următor, prin extinderea studiului la ansamblul țărilor bogate, apoi la întreaga planetă, în măsura în care sursele o permit.

Germania: capitalism renan și proprietate socială

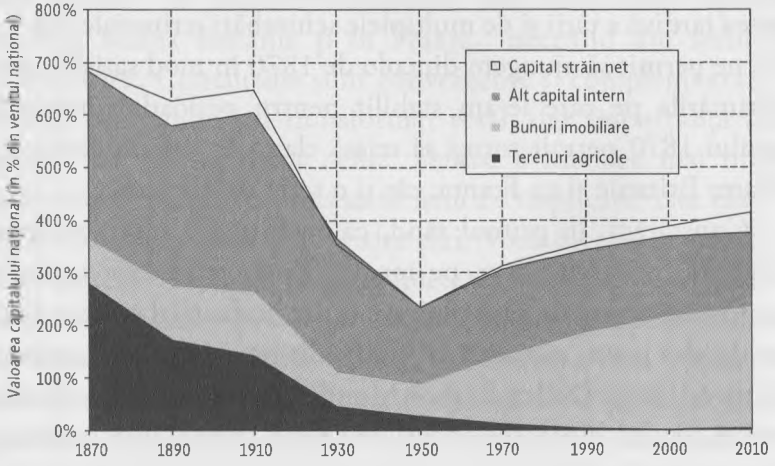
Să începem cu cazul Germaniei. Este interesant să comparăm traiectoriile britanice și franceze cu evoluțiile germane, în special privind economia mixtă, a cărei importanță pentru perioada postbelică tocmai am văzut-o. Datele istorice germane sunt, din nefericire, mai disparate, ținând cont în special de unificarea tardivă a țării și de multiplele schimbări teritoriale, iar ele nu ne permit să ajungem dincolo de 1870 în mod satisfăcător. Estimările pe care le-am stabilit pentru perioada ulterioară anului 1870 permit totuși să reiasă clar atât similitudinile cu Marea Britanie și cu Franța, cât și o serie de diferențe.

Constatăm, în primul rând, că evoluția de ansamblu este similară: pe de-o parte, pe termen lung, terenurile agricole au fost înlocuite de capitalul imobiliar, industrial și financiar; pe de altă parte, raportul capital/venit nu a încetat să crească după cel de-al Doilea Război Mondial, și pare pe cale de a-și regăsi nivelul dinaintea șocurilor anilor 1914–1945 (a se vedea graficul 4.1).

Vom observa că importanța terenurilor agricole din Germania, în Belle Époque, este mai apropiată de cazul francez

decât de cel britanic (agricultura nu a dispărut încă dincolo de Rin), iar capitalul industrial german este mai mare decât în celelalte două țări. În schimb, activele străine sunt, în ajunul Primului Război Mondial, de două ori mai slabe în Germania decât în Franța (în jur de 50% din venitul național, față de peste un an) și de patru ori mai mici decât în Marea Britanie (aproape de doi ani de venit național). Este, în mare parte, traducerea faptului că Germania nu are un imperiu colonial, ceea ce generează, de altfel, tensiuni politice și militare foarte puternice – ne gândim, în primul rând, la crizele marocane din 1905 și 1911, în cursul cărora Kaizerul înțelege să conteste supremația franceză în Maroc. Această concurență exacerbată dintre puterile europene pentru active coloniale a contribuit, în mod evident, la climatul care a dus la declarația de război

Graficul 4.1.
Capitalul în Germania, 1870–2010



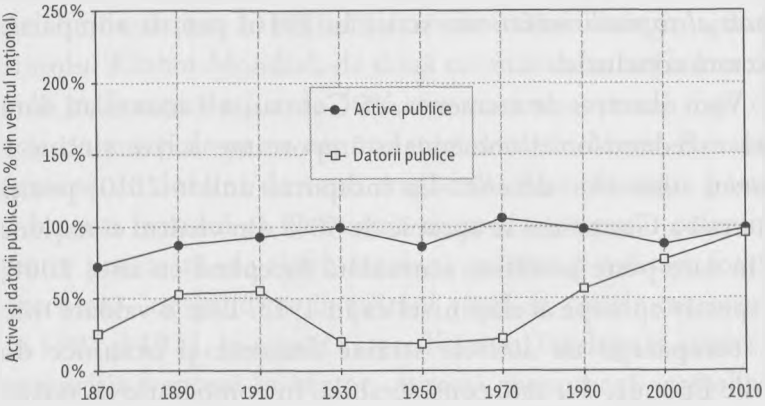
Citirea graficului: Capitalul național valorează 6,5 ani de venit național în Germania în 1910 (din care 0,5 ani plasați în străinătate). Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

din vara anului 1914: nu este nevoie deloc să subscriem la toate analizele lui Lenin (lucrarea *Imperialismul, stadiul cel mai înalt al capitalismului* este scrisă în 1916) pentru a împărtăși această concluzie.

Vom observa, de asemenea, că Germania a acumulat, datorită excedentelor ei comerciale, importante active străine în cursul ultimelor decenii. La începutul anilor 2010, poziția externă a Germaniei se apropie de 50% din venitul ei național (din care peste jumătate acumulată începând cu anul 2000), respectiv aproape același nivel ca în 1913. Este o valoare mică în comparație cu activele străine franceze și britanice din Belle Époque, dar este considerabilă, în comparație cu poziția actuală a celor două foste puteri coloniale, poziție apropiată de zero. Comparația graficului 4.1 cu graficele 3.1–3.2 arată în ce măsură Germania, Franța și Marea Britanie au cunoscut traiectorii istorice foarte diferite – și, într-o anumită măsură, și-au inversat pozițiile respective – începând din secolul al XIX-lea. Ținând cont de excedentele comerciale actuale foarte mari, nu este imposibil ca această divergență să se amplifice în viitor. Vom reveni cu detalii.

În ceea ce privește datoria publică și împărțirea între capitalul public și cel privat, traiectoria germană este destul de apropiată de cea franceză. Cu o inflație medie de aproape 17% pe an, între 1913 și 1950, respectiv prețuri multiplicate de peste trei sute de ori între aceste date (față de până la o sută de ori, în Franța), Germania este prin excelență țara care și-a înecat datoria publică în inflație, în secolul XX. În ciuda unor deficite puternice în cursul fiecăruia dintre cele două războaie mondiale (îndatorarea publică depășește, o scurtă perioadă, 100% din PIB în perioada 1918–1920 și 150% din

Graficul 4.2.
Avuția publică în Germania, 1870–2010



Citirea graficului: Datoria publică valorează aproape un an de venit național, în Germania în 2010 (la fel ca activele). Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

PIB în 1943–1944), inflația va permite de fiecare dată ca datoria publică să coboare foarte rapid la niveluri foarte joase: abia 20% din PIB în 1930, ca și în 1950 (a se vedea graficul 4.2[1]). Astfel stând lucrurile, acest recurs la inflație a fost atât de extrem și a destabilizat atât de violent economia și societatea germane, în special în cursul hiperinflației din anii 1920, încât opinia publică germană a ieșit puternic antiinflaționistă din aceste episoade[2]. În felul acesta, ne găsim astăzi în situația

[1] Pentru a concentra atenția asupra evoluțiilor pe termen lung, graficele prezentate aici indică numai evaluări decenale și ignoră, prin urmare, punctele extreme, care nu durează decât câțiva ani. Pentru serii anuale complete, a se vedea anexa tehnică.

[2] Valoarea inflației medii de 17% pe an între 1913 și 1950 nu ia în calcul anul 1923 (când prețurile s-au mărit de o sută de milioane de ori, între începutul și sfârșitul anului).

Graficul 4.3.
Capitalul privat şi public în Germania, 1870–2010

Citirea graficului: În 1970, capitalul public valorează un an de venit național, față de puțin peste doi ani în cazul capitalului privat. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

paradoxală următoare: țara care a folosit cel mai masiv inflația pentru a scăpa de datorii în secolul XX – Germania – nu vrea să audă de o creștere a prețurilor mai mare de 2% pe an; țara care și-a rambursat întotdeauna datoriile publice chiar dincolo de un nivel rezonabil – Marea Britanie – are o atitudine mai suplă și nu vede nimic rău în faptul că banca sa centrală cumpără o bună parte a datoriei publice și permite infiltrarea inflației.

În ceea ce privește acumularea de active publice, cazul german se apropie și aici de cel francez, cu importante participații publice în sectoarele bancar și industrial, în anii 1950–1970, care au fost în parte vândute începând din anii 1980–1990, dar care sunt departe de a fi dispărut total. De exemplu, statul regional din Saxonia Inferioară deține și astăzi aproape 15% din acțiunile Volkswagen, primul constructor de automobile

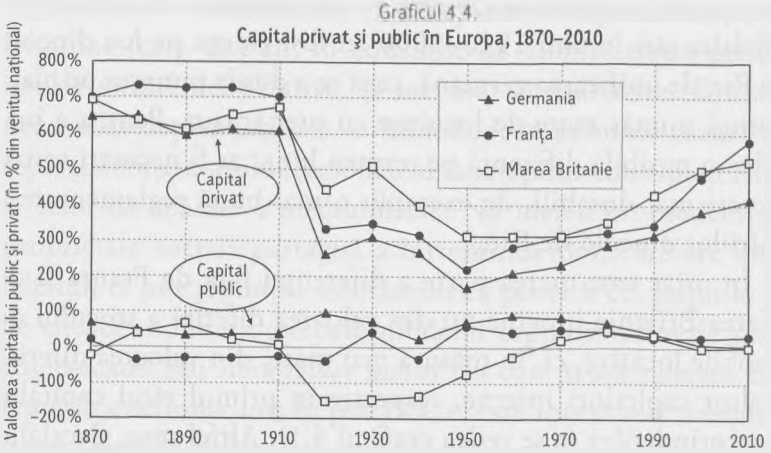
european și mondial[1], și 20% din drepturile de vot, garantate de lege, ceea ce, de altfel, Uniunea Europeană încearcă să conteste.

În anii 1950–1970, ținând cont că datoria publică era aproape zero, patrimoniul public net se apropia de un an de venit național în Germania, față de abia doi ani în cazul patrimoniului privat, care era atunci la un nivel foarte slab (a se vedea graficul 4.3). La fel ca în Franța, puterea publică deținea între 25% și 30% din capitalul național de dincolo de Rin, în cursul deceniilor reconstrucției și ale miracolului economic german. Și, la fel ca în Franța, încetinirea creșterii, începând din anii 1970–1980, și acumularea de datorii publice (care începuse cu mult înaintea reunificării și s-a continuat) au condus la o răsturnare completă în cursul ultimelor decenii. Patrimoniul public net este aproape total nul la începutul anilor 2010, iar patrimoniile private, care nu au încetat să crească începând din anii 1950, reprezintă aproape totalitatea patrimoniului național.

Există totuși o diferență semnificativă de nivel între valoarea capitalului privat în Germania, în comparație cu Franța și cu Marea Britanie. Patrimoniile private germane au progresat imens după perioada postbelică: se situau la un nivel extrem de slab în 1950 (cu foarte puțin peste un an și jumătate din venitul național) și au atins astăzi peste patru ani de venit național. Fenomenul de reconstituire a averii private la nivel european este evident, așa cum ilustrează spectaculos graficul 4.4. Nu este însă mai puțin adevărat că valoarea patrimoniilor private

[1] Aproape la egalitate cu General Motors, Toyota și Renault-Nissan (în jur de 8 milioane de vehicule vândute, de fiecare, în 2011). Statul francez deține, în continuare, aproximativ 15% din capitalul Renault (al treilea constructor european după Volkswagen și Peugeot).

Graficul 4.4.
Capital privat și public în Europa, 1870–2010



Citirea graficului: Fluctuațiile capitalului național din Europa pe termen lung se explică mai ales prin cele ale capitalului privat. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

germane se situează, la începutul anilor 2010, destul de sensibil sub nivelurile britanice și franceze: cu puțin peste patru ani de venit național în Germania, față de cinci–șase ani în Franța și în Marea Britanie, și peste șase ani în Italia și Spania, așa cum vom vedea în următorul capitol. Ținând seama de nivelul ridicat al economisirii germane, acest nivel slab al patrimoniilor germane, comparat cu alte țări europene, constituie în oarecare măsură un paradox, poate în parte tranzitoriu, care se poate explica astfel[1].

Primul factor ce trebuie luat în considerare este nivelul scăzut al prețurilor bunurilor imobiliare din Germania, în comparație cu alte țări europene, care se poate explica, în parte,

[1] Ținând seama de limitele surselor disponibile, este de asemenea posibil ca acest decalaj să se explice, în parte, prin diferite denaturări statistice. A se vedea anexa tehnică.

prin faptul că puternicele creșteri de preț care au avut loc în celelalte țări în anii 1990–2000 au fost ținute pe loc dincolo de Rin de unificarea germană, ceea ce a dus la punerea pe piață a unui număr mare de locuințe cu preț scăzut. Pentru a justifica o posibilă diferență pe termen lung, ar fi necesari totuși factori mai durabili, de exemplu o mai bună reglementare a chiriilor dincolo de Rin.

În orice caz, marea parte a diferenței față de Franța și de Marea Britanie provine nu din valoarea diferită a stocului de imobile locative, ci, în măsură mai mare, din valoarea diferită a altor capitaluri interne, respectiv în primul rând capitalul întreprinderilor (a se vedea graficul 4.1). Altfel spus, decalajul nu provine atât din capitalizarea imobiliară germană mai slabă, cât din mai slaba capitalizare bursieră a întreprinderilor. Dacă, pentru a măsura totalul patrimoniilor private, am utiliza nu valoarea de piață a societăților și a activelor financiare corespunzătoare, ci valoarea lor de bilanț (adică valoarea contabilă, obținută acumulând investițiile înscrise în bilanț și scăzând datoriile), atunci paradoxul german ar dispărea: patrimoniile private germane ar trece imediat la nivelurile franceze și britanice (între cinci și șase ani de venit național, în loc de patru ani). Vom reveni în următorul capitol asupra acestor complicații pur contabile în aparență, dar, în realitate, foarte politice.

În această etapă, să ne mulțumim să notăm că aceste valori mai slabe de piață ale întreprinderilor germane par să corespundă cu ceea ce se cheamă uneori modelul de „capitalism renan“ sau *stakeholder model*, adică un model economic în care proprietatea întreprinderilor aparține nu numai acționarilor, ci, în egală măsură, și unui anumit număr de părți interesate care pot afecta sau pot fi afectate de deciziile unei

întreprinderi – *stakeholders* –, începând cu reprezentanții salariaților (care dispun, în consiliile de administrație germane, de voturi deliberative, și nu doar consultative, fără a fi necesar să dețină acțiuni), continuând, în anumite cazuri, cu reprezentanții statului regional, ai asociațiilor consumatorilor, ai celor de apărare a mediului etc. Nu idealizăm modelul de proprietate socială partajată a întreprinderilor, care are limitele lui, ci pur și simplu constatăm că poate fi cel puțin la fel de eficace economic precum modelul capitalismului de piață anglo-saxon sau *stockholder model* (în care toată puterea este teoretic a acționarilor; în practică, el este totuși mai complex) și, mai ales, că el implică automat o valoare de piață mai slabă a societăților – fără ca veritabila valoare socială să fie în mod necesar mai slabă. Această dezbatere despre diferitele forme de capitalism apăruse la începutul anilor 1990, după prăbușirea Uniunii Sovietice[1]. Apoi, a pierdut din intensitate, fără îndoială în parte pentru că modelul economic german părea să piardă din viteză în anii de după unificare (în 1998–2002, Germania era adesea prezentată ca bolnavul Europei). Ținând cont de relativa bună sănătate germană în fața crizei financiare mondiale din 2007–2012, nu este imposibil ca această dezbatere să revină pe scenă, în anii următori[2].

Șocurile suferite de capital în secolul XX

Evoluția generală a raportului capital/venit și a împărțirii public–privat pe termen lung fiind prezentată, trebuie acum să reluăm firul cronologiei și, în special, să înțelegem motivele

[1] A se vedea, de exemplu, M. Albert, *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, 1991.

[2] A se vedea, de exemplu, G. Duval, *Made in Germany*, Seuil, 2013.

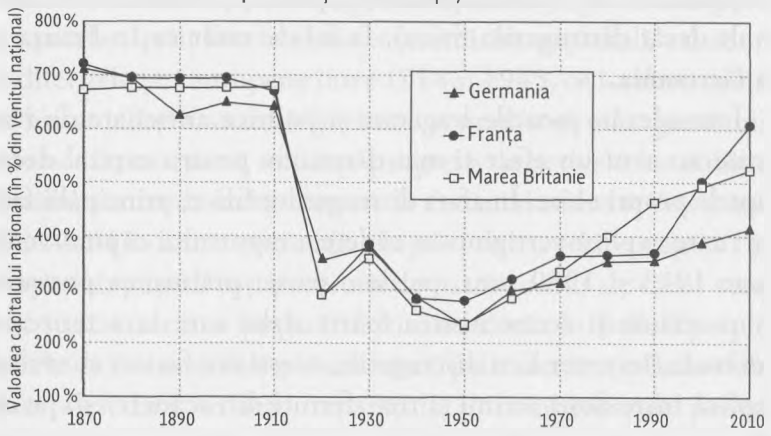
prăbușirii – apoi ale revenirii spectaculoase – ale raportului capital/venit, în cursul secolului XX.

Să precizăm, în primul rând, că este vorba despre un fenomen care privește ansamblul țărilor europene. Toate sursele de care dispunem indică faptul că evoluțiile observate în Marea Britanie, Franța și Germania (care, doar ele trei împreună, reprezintă în 1910, ca și în 2010, peste două treimi din PIB-ul occidental și mai mult de jumătate din PIB-ul european) sunt reprezentative pentru ansamblul continentului, cu unele variații interesante între țări, dar cu aceeași schemă generală. În speță, observăm în Italia și în Spania o revenire foarte puternică a raportului capital/venit începând din 1970, chiar mai accentuată decât în Marea Britanie și în Franța, iar datele istorice disponibile sugerează că raportul capital/venit era în Belle Époque de ordinul a șase–șapte ani de venit național. Estimările disponibile pentru Belgia, Olanda, Austria merg în același sens[1].

Trebuie insistat apoi asupra faptului că prăbușirea observată în perioada 1914–1945 nu se explică decât foarte parțial prin distrugerile fizice de capital (imobile, uzine, echipamente etc.) produse de războaie. În Marea Britanie, ca și în Franța și în Germania, valoarea capitalului național era cuprinsă între șase ani și jumătate și șapte ani de venit național în 1913 și ea a trecut la aproximativ doi ani și jumătate din venitul național în 1950, adică a suferit o cădere spectaculoasă de peste patru ani de venit național (a se vedea graficele 4.4–4.5). Distrugerile fizice de capital au fost, desigur, substanțiale, în special în Franța în timpul Primului Război Mondial (zonele de front din nord-estul țării au fost dur încercate), apoi în Franța și în Germania

[1] A se vedea anexa tehnică.

Graficul 4.5.
Capitalul național în Europa, 1870–2010



Citirea graficului: Capitalul național (sumă a capitalului public și privat) valorează între doi și trei ani de venit național în Europa în 1950. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

în cursul celui de-al Doilea Război Mondial cu ocazia bombardamentelor masive din 1944–1945 (luptele au fost mai scurte decât în 1914–1918, dar tehnologia era mai distrugătoare). În total, distrugerile cumulate sunt evaluate la aproape un an de venit național în Franța (respectiv între o cincime și un sfert din total diminuare a raportului capital/venit) și un an și jumătate în Germania (respectiv aproximativ o treime din total diminuare). Chiar dacă au fost foarte semnificative, distrugerile nu explică, prin urmare, decât o parte net minoritară a prăbușirii, inclusiv în cele două țări cel mai direct atinse de conflicte. În Marea Britanie, distrugerile fizice au fost comparativ mai limitate – nule în cursul Primului Război Mondial și sub 10% din venitul național, din cauza bombardamentelor germane din al doilea conflict mondial – iar

aceasta nu a împiedicat capitalul național să se prăbușească cu patru ani de venit național (de peste patruzeci de ori mai mult decât distrugerile fizice), la fel de mult ca în Franța și în Germania.

Într-adevăr, șocurile bugetare și politice antrenate de războaie au avut un efect și mai distructiv pentru capital decât luptele propriu-zise. În afara distrugerilor fizice, principalii factori care explică vertiginoasa cădere a raportului capital/venit între 1913 și 1950 sunt, pe de-o parte, prăbușirea portofoliilor străine și economisirea foarte slabă care caracterizează perioada (împreună cu distrugerile, acești doi factori cumulați explică între două treimi și trei sferturi din scădere) și, pe de altă parte, nivelurile slabe ale prețurilor activelor existente în noul context politic de proprietate mixtă și reglementată din perioada postbelică (între un sfert și o treime din scădere).

Am evocat deja mai sus importanța pierderilor de active străine, în special în Marea Britanie, unde capitalul străin net a trecut de la aproape doi ani de venit național, în ajunul Primului Război Mondial, la o poziție ușor negativă în anii 1950. Pierderea suferită de Marea Britanie în portofoliile internaționale a fost, prin urmare, sensibil mai puternică decât distrugerile fizice ale capitalului intern francez sau german și a compensat din plin nivelul scăzut al distrugerilor de pe solul britanic.

Prăbușirea capitalurilor străine se explică, pe de o parte, prin exproprierile antrenate de revoluții și de procesele de decolonizare (ne gândim, de exemplu, la împrumuturile ruse, abundent subscrise de francezii care economiseau în La Belle Époque și repudiate în 1917 de bolșevici, și la naționalizarea canalului de Suez de către Nasser, în 1956, spre disperarea

acționarilor britanici și francezi, care posedau canalul și încasau dividendele și redevențele din 1869) și, pe de altă parte și mai ales, prin foarte slaba economisire națională existentă în diferitele țări europene între 1914 și 1945, ce i-a determinat pe britanicii și francezii (și, într-un grad mai mic, germanii) care economiseau să renunțe progresiv la activele lor străine. Ținând seama de slaba creștere și de recesiunile repetate, anii 1914–1945 sunt o perioadă neagră pentru toți europenii și, în special, pentru toți posesorii de patrimoniu, ale căror venituri sunt mult mai puțin înfloritoare decât în Belle Époque. Ratele de economisire privată sunt, prin urmare, relativ slabe (mai ales dacă se scad reparațiile și compensațiile pentru daunele de război) și, pentru a-și menține nivelul de viață, unii aleg să-și vândă progresiv o parte a activelor. Falimentele crizei anilor 1930 ruinează și numeroși acționari și titulari de obligațiuni.

Puțina economisire privată este de altfel în mare măsură absorbită de enormele deficite publice, în special în cursul războaielor: economisirea națională, sumă a economisirii private și a economisirii publice, este extrem de slabă în Marea Britanie, ca și în Franța și în Germania între 1914–1945. Persoanele care economisesc împrumută masiv guvernul, uneori vânzându-și activele străine, și vor fi, în cele din urmă, expropriate de inflație, foarte repede în Franța și în Germania și mai lent în Marea Britanie, ceea ce dă iluzia că patrimoniile private britanice o duc mai bine în 1950 decât echivalentul lor continental: în realitate, patrimoniul național este la fel de afectat în ambele cazuri (a se vedea graficele 4.4.–4.5). Uneori, guvernele se împrumută direct din străinătate: acesta este modul în care Statele Unite vor trece de la o poziție negativă în ajunul

Primului Război Mondial la o poziție pozitivă în anii 1950. În ceea ce privește patrimoniul național al Marii Britanii sau al Franței, situația este aceeași[1].

În final, prăbușirea raportului capital/venit între 1913 și 1950 este istoria sinuciderii Europei și, în mod particular, a eutanasierii capitaliștilor europeni.

Această istorie politică, militară și bugetară ar fi totuși foarte incompletă dacă nu am insista asupra faptului că nivelul slab al raportului capital/venit din perioada postbelică europeană este, în parte, o alegere pozitivă, în sensul în care această realitate reflectă alegerea politicilor publice care vizează să reducă – mai mult sau mai puțin conștient și cu mai multă sau mai puțină eficacitate – valoarea de piață a activelor și puterea economică a posesorului acestora. Concret, prețurile activelor imobiliare și ale întreprinderilor se situează la niveluri istoric joase în anii 1950–1960 față de prețurile bunurilor și serviciilor, iar acest lucru explică parțial nivelurile slabe ale raportului capital/venit. Să amintim, de fapt, că toate formele de patrimoniu sunt întotdeauna evaluate la prețul pieței în vigoare într-o anumită epocă. Aceasta introduce o componentă arbitrară (piețele sunt adesea capricioase), dar este singura metodă de care dispunem pentru a calcula stocul de capital național: cum să facem altfel pentru a aduna hectare de terenuri agricole cu metrii pătrați de imobile și de furnale?

[1] Diferența față de epoca lui Ricardo este că proprietarii britanici din 1800–1810 erau destul de prosperi pentru a genera economisire privată suplimentară, care să permită absorbirea deficitelor publice fără a afecta capitalul național. Deficitele europene din anii 1914–1945 intervin, din contră, într-un context în care patrimoniile și economisirea privată sunt deja puternic afectate de multiple șocuri negative, astfel încât îndatorarea publică agravează prăbușirea capitalului național.

Or, în perioada postbelică, prețurile locuințelor sunt istoric slabe, în special datorită politicilor de blocare a chiriilor, care au fost aplicate aproape peste tot în perioadele de inflație puternică, la începutul anilor 1920 și, în mai mare măsură, în anii 1940. Chiriile au crescut mai puțin rapid decât alte prețuri. A devenit mai puțin costisitor pentru chiriași să-și închirieze un apartament și, invers, chiriile aduc mai puțin proprietarilor, astfel încât prețurile bunurilor imobiliare au scăzut. La fel, prețurile întreprinderilor, adică valoarea acțiunilor și a părților sociale ale societăților cotate și necotate, se situează la niveluri relativ scăzute în anii 1950–1960. În afara faptului că încrederea în piețele bursiere a fost puternic zguduită de criza anilor 1930 și de naționalizările postbelice, noile politici de reglementare financiară și de impozitare a beneficiilor și dividendelor au fost aplicate, acestea contribuind la reducerea puterii acționarilor și a valorii activelor acestora.

Estimările detaliate pe care le-am realizat pentru Marea Britanie, Franța și Germania demonstrează că acest nivel slab al prețurilor activelor imobiliare și bursiere postbelice explică o parte deloc neglijabilă – deși minoritară – a prăbușirii raportului capital național–venit național, între 1913 și 1950: între un sfert și o treime a scăderii, în funcție de țară, în timp ce efectele de volum (economisire națională slabă, pierderi de active străine, distrugeri) reprezintă între două treimi și trei sferturi din prăbușire[1]. De asemenea, vom vedea în capitolul următor că revenirea foarte puternică a prețurilor bunurilor imobiliare și bursiere, începând din anii 1970–1980, în special în anii 1990–2000, explică o parte importantă a revenirii raportului capital/venit – deși, chiar și în acest caz, mai puțin

[1] A se vedea anexa tehnică.

importantă decât efectele de volum, legate de această dată de scăderea structurală a ratei de creștere.

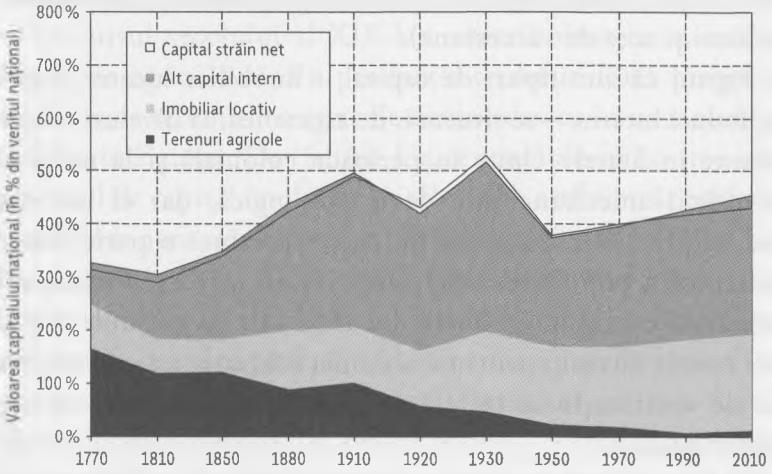
Capitalul în America: mai stabil decât în Europa

Înainte de a studia mai precis etapa de creștere a raportului capital/venit în a doua jumătate a secolului XX și de a analiza perspectivele secolului XXI, lucru pe care îl vom face în următorul capitol, este momentul să depășim cadrul european și să examinăm acum formele și nivelurile pe care le-a luat în istorie capitalul în America.

O serie de lucruri se detașează în mod clar. În primul rând, America apare ca Lumea Nouă, în care capitalul contează mai puțin decât în Lumea Veche, respectiv în bătrâna Europă. Mai precis, valoarea stocului de capital național, după numeroasele estimări realizate în epocă, pe care le-am adunat și confruntat, la fel ca pentru celelalte țări, este de până la peste trei ani de venit național la vremea Independenței americane, în perioada 1770–1810. Valoarea terenurilor agricole este cuprinsă între un an și un an și jumătate din venitul național (a se vedea graficul 4.6). Indiferent care sunt incertitudinile, nu încape nici o îndoială că raportul capital/venit este mult mai slab în coloniile americane decât în regatul Marii Britanii și decât în regatul Franței, unde capitalul național valorează șapte ani de venit național, din care aproape patru ani pentru terenurile agricole (a se vedea graficele 3.1–3.2).

Punctul esențial este că America de Nord are evident mult mai multe hectare de teren pe cap de locuitor decât bătrâna Europă. Ca volum, ea are prin urmare mult mai mult capital

Graficul 4.6.
Capitalul în Statele Unite, 1770–2010



Citirea graficului: Capitalul național valorează trei ani de venit național în Statele Unite în 1770 (din care 1,5 în terenuri agricole). Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

pe cap de locuitor. Mai precis, are atât de mult, încât valoarea de piață a terenurilor este redusă la niveluri foarte scăzute: fiecare poate poseda enorme cantități de terenuri și, prin urmare, terenul nu valorează cine știe ce. Altfel spus, efectul preț face mai mult decât să contrabalanseze efectul volum: din momentul în care volumul de capital de un tip dat depășește anumite praguri, este inevitabil ca prețul lui să scadă la niveluri atât de joase încât produsul celor două, adică valoarea capitalului, să fie mai scăzut decât prețul pentru un volum mai moderat.

Ecartul considerabil dintre prețurile terenurilor din Lumea Nouă și cele din Europa la sfârșitul secolului al XVIII-lea și începutul secolului al XIX-lea este de altfel confirmat de toate

sursele istorice disponibile referitoare la tranzacțiile sau moștenirile de terenuri agricole (de exemplu, inventare de bunuri la deces și acte de succesiune).

Faptul că alte tipuri de capital – imobiliar locativ și alte capitaluri interne – se situează, de asemenea, la niveluri relativ scăzute în Statele Unite în perioada colonială și la nașterea republicii americane ține de o altă logică, dar el nu este mai surprinzător. Nou-veniții, care reprezintă o parte foarte puternică a populației americane, nu au traversat Atlanticul împreună cu capitalul lor de locuințe sau cu mașinile lor, și este nevoie de timp pentru a acumula echivalentul mai multor ani de venit național în bunuri imobiliare și în echipamente profesionale.

Să nu ne lăsăm induși în eroare: nivelul scăzut al raportului capital/venit în America traduce o diferență fundamentală în structura inegalităților sociale în raport cu Europa. Faptul că totalitatea patrimoniilor nu reprezintă decât abia trei ani de venit național în America, față de peste șapte ani în Europa, înseamnă foarte concret că ponderea proprietarilor și a avuțiilor acumulate în trecut este mai puțin importantă în Lumea Nouă. Este posibil, cu câțiva ani de muncă și de producție, să se șteargă diferențele inițiale de patrimonii dintre grupuri sociale – sau cel puțin este posibil să se șteargă mai repede decât în Europa.

În 1840, Tocqueville notează foarte just că „numărul marilor averi este foarte mic în Statele Unite, iar capitalurile sunt încă rare", și el vede aici una dintre originile cele mai evidente ale spiritului democratic care, în opinia lui, domnește în America. Adaugă că totul decurge, după observațiile sale, din prețul scăzut al terenurilor agricole: „În America, terenul costă puțin și fiecare

poate deveni proprietar[1]". Acesta este idealul jeffersonian al unei societăți a micilor proprietari de teren, liberi și egali.

În cursul secolului al XIX-lea, această situație va evolua. Partea de agricultură din producție se diminuează progresiv, iar valoarea terenurilor agricole devine din ce în ce mai mică, la fel ca în Europa. Dar Statele Unite acumulează un stoc considerabil de capital imobiliar și industrial, astfel încât capitalul național se apropie de cinci ani de venit național, în 1910, față de trei ani, în 1810. Diferența față de bătrâna Europă există în continuare, dar ea s-a redus considerabil: s-a înjumătățit într-un secol (a se vedea graficul 4.6). America a devenit capitalistă, dar patrimoniul continuă să cântărească mai puțin în Statele Unite decât în Europa din Belle Époque – cel puțin dacă luăm în considerare imensul teritoriu american în ansamblul lui. Dacă ne limităm la Coasta de Est, găsim un ecart și mai redus. În filmul său *Titanic*, regizorul James Cameron pune în scenă structura socială a anului 1912. Alege să arate posedanți americani a căror prosperitate – și aroganță și dispreț de clasă – pare să o fi ajuns din urmă pe cea a proprietarilor europeni, după imaginea detestabilului personaj Hockley, care înțelege să o ducă pe tânăra Rose la Philadelphia pentru a se căsători cu ea (cu eroism, aceasta va refuza să fie tratată ca o proprietate și va deveni Rose Dawson). Romanele lui Henry James, care se desfășoară în Bostonul și New Yorkul anilor 1880–1910, arată și ele societăți în care patrimoniul imobiliar, industrial și financiar contează aproape la fel de mult ca în romanele europene: vremurile s-au schimbat cu adevărat față de America fără capital din epoca Independenței.

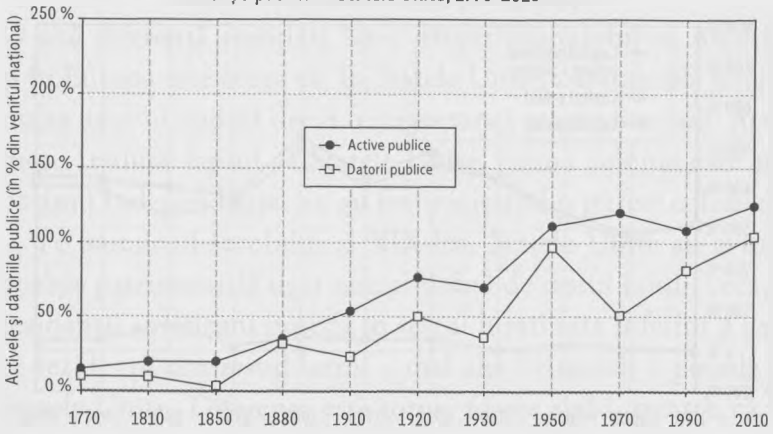
[1] A se vedea A. de Tocqueville, *Despre democrație în America*, tomul 2 (1840), partea a II-a, capitolul 19, și partea a III-a, capitolul 6.

Şocurile secolului XX ating America mult mai puțin violent decât Europa, astfel încât raportul dintre capitatul național și venitul național pare mult mai stabil în Statele Unite: el a oscilat între patru și cinci ani în perioada 1910–2010 (a se vedea graficul 4.6), în timp ce în Europa a trecut de la peste șapte ani la mai puțin de trei, înainte de a urca din nou la cinci–șase ani (a se vedea graficele 3.1–3.2).

Desigur, patrimoniile americane suferă și ele repercusiunile crizelor din anii 1914–1945. Îndatorarea publică progresează puternic în Statele Unite ca urmare a războaielor – în special în cursul celui de-al Doilea Război Mondial –, ceea ce afectează economisirea națională, toate acestea într-un context economic instabil: euforiei anilor 1920 îi urmează criza anilor 1930 (după Cameron, odiosul Hockley se sinucide în luna octombrie 1929).

De asemenea, Statele Unite pun în practică sub Roosevelt același tip de politici publice ca și în Europa, pentru a reduce ponderea capitalului privat, precum reglementarea chiriilor. La sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial, capitalizarea imobiliară, ca și capitalizarea bursieră se găsesc la niveluri istoric joase. În ceea ce privește fiscalitatea progresivă, Statele Unite merg chiar mult mai departe decât Europa, dovadă neîndoielnică a faptului că sunt preocupate mai mult să reducă inegalitățile decât să eradicheze proprietatea privată (vom reveni asupra acestui punct). Nici o politică masivă de naționalizare nu este pusă în practică. Se lansează totuși investiții publice importante, începând din anii 1930–1940, cu deosebire în infrastructuri. Inflația și creșterea sfârșesc prin a aduce datoria publică la un nivel modest în anii 1950–1960, astfel încât patrimoniul public este net pozitiv în 1970 (a se vedea

Graficul 4.7.
Avuția publică în Statele Unite, 1770–2010

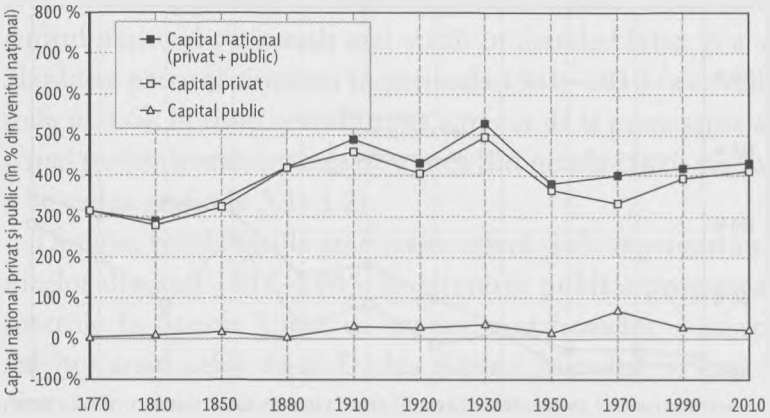


Citirea graficului: Datoria publică valorează un an de venit național în Statele Unite în 1950 (aproape la fel de mult ca activele). Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

graficul 4.7). În final, patrimoniile private americane au trecut de la aproape cinci ani de venit național în 1930 la mai puțin de trei ani și jumătate în 1970, ceea ce constituie totuși o scădere deloc neglijabilă (a se vedea graficul 4.8).

Curba în U pe care o urmează raportul capital/venit în secolul XX are o amploare net mai puțin marcată în Statele Unite decât în Europa. Exprimat în ani de venit sau de producție, capitalul pare să fi atins o cvasistabilitate în America, începând din primii ani ai secolului XX – în așa măsură încât stabilitatea raportului capital/venit sau capital–producție este uneori considerată ca o lege universală în manualele americane (ca acela scris de Samuelson). Prin comparație, Europa a cunoscut o relație spectaculos de haotică cu capitalul și, în special, cu capitalul privat, în cursul secolului care tocmai s-a încheiat:

Graficul 4.8.
Capitalul privat şi public în Statele Unite, 1770–2010



Citirea graficului: În 2010, capitalul public valorează 20% din venitul național, față de peste 400% în cazul capitalului privat. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ea a trecut de la lumea din Belle Époque, în care patrimoniul era rege, la lumea din perioada postbelică, în care ne imaginam aproape că am eradicat capitalismul, apoi la un început de secol XXI în care Europa pare să se găsească în avangarda noului capitalism patrimonial, cu patrimonii private care au depășit din nou nivelurile americane. Vom vedea, în următorul capitol, că acest lucru se explică destul de bine prin creșterea economică și mai ales demografică mai slabă care caracterizează Europa în raport cu Statele Unite și care conduce automat la o pondere mai importantă a avuției acumulate în trecut. Dar, indiferent cum ar sta lucrurile, fapt este că America a cunoscut un raport capital/venit mult mai stabil decât Europa în cursul secolului trecut, ceea ce poate explica de ce opinia americană pare să întrețină o relație mai puțin tumultuoasă cu capitalismul.

Lumea Nouă și capitalurile străine

O altă diferență esențială între istoria capitalului în America și în Europa este aceea că, în Statele Unite, capitalurile străine nu au avut niciodată decât o importanță relativ limitată. Acest lucru traduce faptul că Statele Unite, prima colonie care și-a obținut independența, nu au fost niciodată o putere colonială.

Pe parcursul secolului al XIX-lea, Statele Unite au avut o poziție patrimonială ușor negativă față de restul lumii: ceea ce rezidenții americani posedă în restul lumii este inferior a ceea ce rezidenții din restul lumii – mai ales britanicii – posedă în Statele Unite. Diferența este totuși foarte slabă, pentru că ea reprezintă maximum 10%–20% din venitul național american și, în general, sub 10%, din anii 1770 până în anii 1910.

De exemplu, în ajunul Primului Război Mondial, capitalul intern al Statelor Unite – terenuri agricole, imobile, alte capitaluri interne – este evaluat la 500% din venitul național american. Din acest total, activele posedate de investitorii străini (mai puțin activele străine deținute de investitorii americani) reprezintă echivalentul a 10% din venitul național. Capitalul național, sau patrimoniul național net, al Statelor Unite este, prin urmare, egal cu aproximativ 490% din venitul național. Altfel spus, Statele Unite sunt deținute în proporție de 98% de americani și de 2% de străini. Prin urmare, ne aflăm foarte aproape de o situație de echilibru, mai ales în comparație cu enormele active străine deținute de europeni: între unu și doi ani de venit național în Franța și în Marea Britanie și o jumătate de an în Germania. PIB-ul american fiind foarte puțin peste jumătatea PIB-ului vest-european din 1913, acest lucru înseamnă și că europenii din 1913 nu dețin

decât o mică parte din activele lor străine în Statele Unite (sub 5% din portofoliul lor). Pentru a rezuma, lumea din 1913 este o lume în care Europa posedă o bună parte din Africa, Asia și America Latină și în care Statele Unite se posedă pe ele însele.

Odată cu războaiele mondiale, poziția patrimonială a Statelor Unite se va inversa: de la negativă în 1913, ea devine ușor pozitivă începând din anii 1920 și va rămâne astfel până în anii 1970–1980. Statele Unite finanțează beligeranții și devin astfel creditorii țărilor europene, după ce au fost debitoarele acestora. Este necesar să insistăm totuși asupra faptului că activele străine nete deținute de americani vor rămâne, în continuare, relativ modeste: abia ating 10% din venitul național (a se vedea graficul 4.6).

În speță, în anii 1950–1960, capitalul străin net deținut de Statele Unite rămâne destul de limitat (până la 5% din venitul național, în timp ce capitalul intern se apropie de 400%, respectiv de optzeci de ori mai mult). Investițiile societăților multinaționale americane în Europa și în restul lumii ating niveluri care par în acea perioadă considerabile, în special europenilor, care erau obișnuiți să posede lumea și cărora le vine destul de greu să-și datoreze în parte reconstrucția Unchiului Sam și planului Marshall. Într-adevăr, dincolo de traumatismele naționale, aceste investiții vor păstra întotdeauna o amploare limitată în comparație cu plasamentele pe care fostele puteri coloniale le dețineau în ansamblul planetei, cu câteva decenii mai devreme. De altfel, plasamentele americane în Europa și în alte părți sunt compensate prin menținerea unor puternice participații străine în Statele Unite, în special din direcția Marii Britanii. În serialul *Mad Men*, a cărui acțiune se desfășoară la începutul anilor 1960, agenția newyorkeză

Sterling Cooper este cumpărată de distinși acționari britanici, ceea ce provoacă un șoc cultural în mica lume a publicității de pe Madison Avenue: nu este niciodată ușor să fii posedat de străinătate.

Poziția patrimonială a Statelor Unite devine ușor negativă în anii 1980, apoi din ce în ce mai evident negativă în anii 1990–2000, pe măsură ce se acumulează deficitele comerciale. Plasamentele americane în străinătate continuă totuși să aducă un randament mult mai bun decât costă datoriile americane – este privilegiul oferit de încrederea în dolar –, ceea ce a permis limitarea degradării poziției negative americane, care era de aproximativ 10% din venitul național, în anii 1990, și depășește ușor cei 20%, la începutul anilor 2010 (vom reveni asupra acestei dinamici a ratei randamentului). În cele din urmă, situația actuală este prin urmare destul de apropiată de cea care predomina în preajma Primului Război Mondial. Capitalul intern al Statelor Unite este evaluat la aproximativ 450% din venitul național american. Din acest total, activele posedate de investitorii străini (mai puțin activele străine deținute de investitorii americani) reprezintă echivalentul a 20% din venitul național. Patrimoniul național net al Statelor Unite este, prin urmare, egal cu aproximativ 430% din venitul național. Altfel spus, Statele Unite sunt deținute în proporție de peste 95% de americani și de sub 5% de străini.

În rezumat: în cursul istoriei lor, Statele Unite au avut uneori o poziție patrimonială ușor negativă în raport cu restul lumii și alteori o poziție ușor pozitivă, dar aceste poziții au avut întotdeauna o importanță relativ redusă în comparație cu masa capitalurilor posedate de americani (în continuare sub 5% și, în general, sub 2%).

Canada: mult timp posedată de Coroană

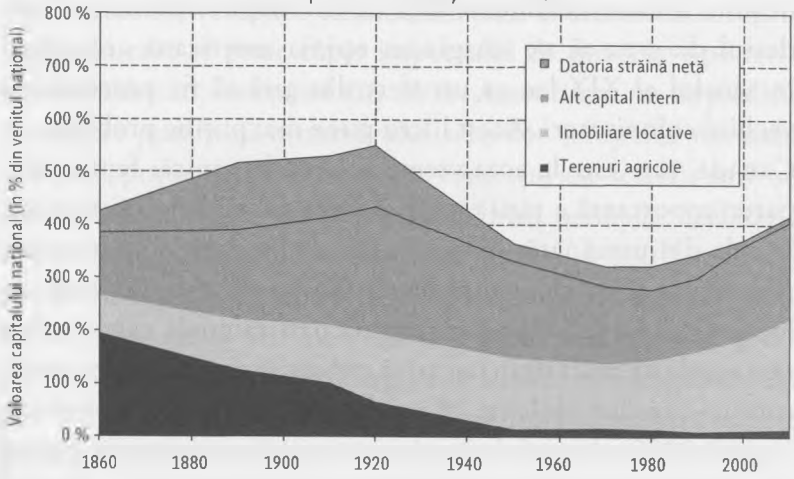
Este interesant de observat că lucrurile stau cu totul altfel în Canada, unde-o parte foarte semnificativă a capitalului intern – până la un sfert, la sfârșitul secolului al XIX-lea și la începutul secolului XX – era posedată de investitorii străini, în special britanici, anume în sectorul resurselor naturale (mine de cupru, zinc, aluminiu și hidrocarburi). În 1910, capitalul intern al Canadei este evaluat la circa 530% din venitul național canadian. Din acest total, activele deținute de investitorii străini (din care s-au scăzut activele străine deținute de investitorii canadieni) reprezintă echivalentul a 120% din venitul național, respectiv între o cincime și un sfert din total. Patrimoniul național net al Canadei este egal cu aproximativ 410% din venitul național (a se vedea graficul 4.9[1]).

Această situație a evoluat puternic, mai ales după cele două războaie mondiale, ceea ce i-a determinat pe europeni să renunțe la o bună parte a posesiilor lor în străinătate. Dar lucrul acesta a fost de durată: din anii 1950 până în anii 1980, datoria străină netă a Canadei reprezintă 10% din capitalul său intern, într-un context de îndatorare publică în creștere la sfârșitul perioadei, care va fi consolidată în anii 1990–2000[2]. În cele din urmă, la începutul anilor 2010, situația este destul de asemănătoare cu cea a Statelor Unite. Capitalul intern

[1] În graficele 3.1–3.2, 4.1, 4.6 și 4.9 am indicat cu nuanțe deschise pozițiile pozitive în raport cu restul lumii (perioade de capital străin net pozitiv) și cu nuanțe închise pozițiile negative (perioade de datorie străină netă pozitivă). Seriile complete utilizate pentru a stabili ansamblul acestor grafice sunt date în anexa tehnică, disponibilă on-line.

[2] A se vedea graficele suplimentare S4.1–S4.2 (disponibile on-line).

Graficul 4.9.
Capitalul în Canada, 1860–2010



Citirea graficului: În Canada, o parte substanțială a capitalului intern a fost întotdeauna posedată de străinătate, iar capitalul național a fost întotdeauna inferior capitalului intern. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

al Canadei este evaluat la aproximativ 410% din venitul național canadian. Din acest total, activele posedate de investitorii străini (mai puțin activele străine deținute de investitorii canadieni) reprezintă mai puțin de 10% din venitul național. În ceea ce privește poziția patrimonială netă, Canada este prin urmare deținută în proporție de peste 98% de canadieni și de mai puțin de 2% de străini[1].

Această comparație între Statele Unite și Canada este interesantă, deoarece este dificil de găsit motive pur economice care să permită explicarea traiectoriilor total diferite în cadrul Americii de Nord. Este evident, factorii politici au jucat

[1] Trebuie totuși subliniat că acest punct de vedere privind capitalul străin net maschează importanța participațiilor încrucișate între țări, asupra cărora vom reveni în capitolul următor.

un rol central. Chiar dacă Statele Unite au dovedit întotdeauna o mare deschidere față de investițiile străine, ne este destul de greu să ne imaginăm opinia americană acceptând în secolul al XIX-lea ca un sfert din țară să fie posedată de vechiul colonizator[1]. Acest lucru pune mai puține probleme în Canada, care este la acea vreme colonie britanică: faptul că o parte importantă a țării este în posesia Marii Britanii nu este, în cele din urmă, atât diferit de acela că o parte importantă a terenurilor și uzinelor din Scoția sau Sussex este deținută de londonezi. La fel, faptul că poziția patrimonială canadiană a rămas atât de mult timp negativă trebuie legată de absența unei rupturi politice violente (Canada a încetat să fie dominion în anii 1930, dar șeful său de stat este în continuare regina Angliei) și, prin urmare, de absența exproprierilor care, în alte părți ale lumii, au însoțit în general momentele de obținere a independenței, în special pentru resursele naturale.

Lumea Nouă și Lumea Veche

Este imposibil să încheiem acest examen al metamorfozelor capitalului în Europa și în America fără a examina chestiunea sclavagismului și a locului sclavilor în patrimoniile americane.

Thomas Jefferson nu posedă numai terenuri. El deține și peste 600 de sclavi, moșteniți în special de la tatăl său și de la socrul său, iar atitudinea sa politică privind acest aspect a fost întotdeauna extrem de ambiguă. Idealul său de republică a micilor proprietari, egali în drepturi, nu se referă la persoanele de culoare, pe care se sprijină o mare parte a economiei

[1] Pentru reacțiile suscitate de investițiile europene în SUA în secolul al XIX-lea, a se vedea de exemplu M. Wilkins, *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*, Harvard University Press, 1989, capitolul 16.

Virginiei sale natale. Devenit președinte al Statelor Unite în 1801, datorită voturilor statelor din sud, el semnează totuși o lege prin care se pune capăt importului de noi sclavi pe teritoriul american, începând din 1808. Acest lucru nu împiedică o creștere puternică a numărului sclavilor (creșterea naturală este mai puțin costisitoare decât comerțul cu sclavi), care se multiplică de două ori și jumătate între perioada declarării Independenței, în anii 1770 (aproximativ 400 000 de sclavi), și recensământul din 1800 (1 milion de sclavi), apoi din nou cu de peste patru ori, între 1800 și recensământul din 1860 (peste 4 milioane de sclavi), respectiv în total o multiplicare de zece ori în mai puțin de un secol. Economia sclavagistă este în plină creștere când izbucnește Războiul de Secesiune în 1861, conflict care se încheie cu abolirea sclavagismului în 1865.

În jurul anului 1800, sclavii reprezentau aproape 20% din populația Statelor Unite: aproximativ 1 milion de sclavi la o populație totală de 5 milioane de locuitori. În Statele din Sud, unde este concentrată cvasitotalitatea sclavilor[1], proporția atinge 40%: un milion de sclavi, 1,5 milioane de albi, la o populație totală de 2,5 milioane de locuitori. Nu toți albii posedă sclavi și numai o infimă minoritate posedă la fel de mulți ca Jefferson: patrimoniul de sclavi negri este unul dintre cele mai concentrate care există, așa cum vom vedea în partea a treia.

Spre 1860, proporția sclavilor la nivelul ansamblului Statelor Unite a scăzut puternic la 15% (aproximativ 4 milioane de sclavi, la o populație totală de 30 de milioane), ținând cont de creșterea puternică a populației statelor din Nord și din

[1] Găsim până la câteva zeci de mii de sclavi în Nord. A se vedea anexa tehnică.

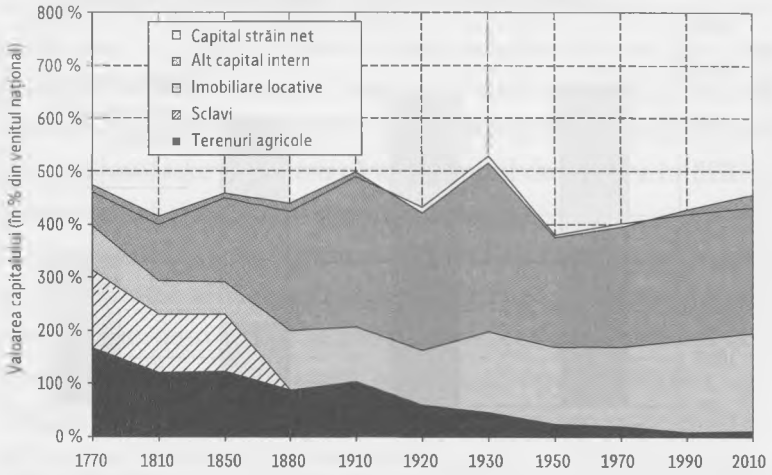
Vest. Dar în statele din Sud proporția atinge în continuare 40%: 4 milioane de sclavi, 6 milioane de albi, la o populație totală de 10 milioane.

Există numeroase surse istorice care permit să se cunoască prețul sclavilor în Statele Unite, din anii 1770 până în anii 1860, fie că este vorba de inventare de bunuri la deces (*probate records*) culese de Alice Hanson Jones, date fiscale și recensăminte folosite de Raymond Goldsmith, sau de date referitoare la tranzacții și vânzări de sclavi, culese în special de Robert Fogel. Confruntând aceste surse diferite, global coerente între ele, am ajuns la estimările medii prezentate în graficele 4.10.–4.11.

Constatăm că valoarea totală a sclavilor era de aproape un an și jumătate de venit național, în Statele Unite, la sfârșitul secolului al XVII-lea și în cursul primei jumătăți a secolului al XIX-lea, adică aproximativ cât valoarea terenurilor agricole. Dacă includem sclavii alături de celelalte elemente de patrimoniu, constatăm că totalul patrimoniilor americane este în cele din urmă relativ stabil, din epoca colonială până în zilele noastre, în jur de patru ani și jumătate – cinci ani de venit național (a se vedea graficul 4.10). O astfel de adunare este evident mai mult decât discutabilă: este marca unei civilizații ce tratează anumiți indivizi ca pe obiecte pe care le posedă, și nu ca pe subiecți care au drepturi și în special dreptul de a poseda[1]. Dar aceasta permite să înțelegem măsura importanței patrimoniului de sclavi negri pentru proprietarii de sclavi.

[1] Dacă fiecare individ este tratat ca subiect, atunci sclavagismul (care poate fi văzut ca o formă extremă de datorie a unui individ față de un altul) nu mărește patrimoniul național, la fel ca, de altfel, ansamblul datoriilor private sau publice (datoriile intră la pasive pentru unii indivizi și la active pentru alții și, prin urmare, se anulează la nivel global).

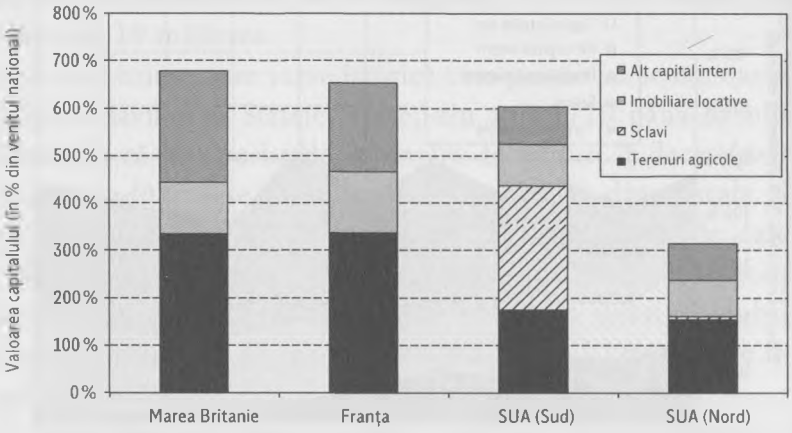
Graficul 4.10.
Capital și sclavagism în Statele Unite



Citirea graficului: Valoarea de piață a sclavilor atinge 1,5 ani de venit național, în Statele Unite, în 1770 (la fel ca terenurile). Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Acest lucru reiese și mai clar dacă facem o distincție între statele din Sud și statele din Nord și dacă facem o comparație a structurii capitalului (inclusiv sclavii) în cele două părți ale Statelor Unite în perioada 1770–1810 cu cea existentă în Marea Britanie și în Franța în aceeași perioadă (a se vedea graficul 4.11). În Sudul Statelor Unite, valoarea totală a sclavilor este cuprinsă între doi ani și jumătate și trei ani de venit național, astfel încât valoarea combinată a terenurilor agricole și a sclavilor depășește patru ani de venit național. În final, proprietarii sudiști din Lumea Nouă controlează mai multe avuții decât proprietarii de terenuri din bătrâna Europă. Terenurile agricole nu valorează mare lucru, dar cum au avut buna idee de a poseda în aceeași măsură forța de muncă pentru a lucra aceste terenuri, patrimoniul lor total este și mai mare.

Graficul 4.11.
Capitalul în jurul anilor 1770–1810: Lumea Veche şi Lumea Nouă



Citirea graficului: Valoarea combinată a terenurilor agricole şi a sclavilor în statele din Sud ale Statelor Unite depăşeşte patru ani de venit naţional, în perioada 1770–1810. Surse şi serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Dacă adăugăm valoarea de piaţă a sclavilor la alte elemente ale patrimoniului, depăşim cei şase ani de venit naţional în statele din Sud, respectiv o valoare aproape egală cu valoarea totală a capitalului în Marea Britanie şi în Franţa. Invers, în statele din Nord, unde nu există aproape deloc sclavagism, totalul patrimoniilor este efectiv foarte redus: abia trei ani de venit naţional, respectiv de două ori mai puţin decât în Sud şi în Europa.

Vedem că Statele Unite din perioada dinaintea Războiului de Secesiune sunt foarte departe de lumea fără capital pe care am evocat-o mai sus. Lumea Nouă combină de fapt două realităţi total opuse: pe de-o parte, în Nord, o lume relativ egalitară, în care capitalul nu valorează mare lucru, pentru că terenurile sunt atât de abundente încât oricine poate deveni

proprietar la un preț scăzut și, de asemenea, pentru că noii migranți nu au avut încă timp să acumuleze mult capital și, pe de alta, în Sud, o lume în care inegalitățile din jurul proprietății iau, din contră, forma cea mai extremă și cea mai violentă posibil, pentru că o jumătate din populație posedă cealaltă jumătate și pentru că acel capital de negri a înlocuit în mare măsură și a depășit capitalul funciar.

Această relație complexă și contradictorie a Statelor Unite cu inegalitatea se regăsește, într-o mare măsură, până în zilele noastre: pe de-o parte, o promisiune egalitară și o speranță considerabilă pusă în acest pământ al oportunităților, cum sunt în continuare Statele Unite pentru milioane de migranți de origine modestă; și, pe cealaltă parte, o formă extrem de brutală de inegalitate, în special în jurul chestiunii rasiale, în continuare foarte prezentă și azi (negrii din Sudul Statelor Unite au fost privați de drepturi civice și au făcut obiectul unui regim de segregare legală până în anii 1960, regim juridic care nu este lipsit de legătură cu sistemul de apartheid care se prelungește în Africa de Sud până în anii 1980) și care explică, fără îndoială, multe dintre aspectele dezvoltării – sau mai curând ale nedezvoltării – statului social în America.

Capital de sclavi negri și capital uman

Nu am căutat să estimăm valoarea capitalului de sclavi negri pentru alte societăți sclavagiste. În Marea Britanie, unde sclavagismul este abolit în 1833–1838, sau în Franța, unde abolirea se face în două etape (prima abolire în 1792, reînființarea sclavagismului de către Napoleon în 1803, abolire definitivă

în 1848), o parte a capitalului străin, în secolul al XVIII-lea și la începutul secolului al XIX-lea, ia forma plantațiilor din Antile (asemănător imaginii lui sir Thomas, din *Mansfield Park*) sau a insulelor sclavagiste din Oceanul Indian (insula Bourbon și Île de France, devenite Réunion și Mauritius după Revoluția Franceză). Aceste active includ, prin urmare, implicit sclavi, pe care nu ne-am propus să-i calculăm separat. Întrucât totalul activelor străine nu depășește totuși 10% din venitul național pentru aceste două țări la începutul secolului al XIX-lea, importanța sclavilor în totalul patrimoniilor era evident mult mai redusă decât în Statele Unite[1].

Pe de altă parte, în societățile în care sclavii reprezintă o parte importantă a populației, valoarea comercială a capitalului de sclavi negri poate, desigur, atinge niveluri foarte ridicate și posibil chiar mai ridicate decât în Statele Unite și decât orice alte forme de patrimoniu. Să analizăm un caz extrem, în care aproape totalitatea populației este posedată de o infimă minoritate. Să presupunem, cu titlu ilustrativ, că venitul din muncă (adică ceea ce aduce munca proprietarilor de sclavi) reprezintă 60% din venitul național, pe care venitul din capital (respectiv chirii, profituri etc., pe care le aduc terenurile și alte capitaluri proprietarilor lor) reprezintă 40% din venitul

[1] Numărul de sclavi eliberați în 1848 în coloniile franceze este evaluat la 250 000 (respectiv sub 10% din numărul de sclavi din Statele Unite). La fel ca în Statele Unite, forme de inegalitate juridică s-au prelungit totuși mult peste perioada de emancipare formală: de exemplu, în insula Réunion li se cere foștilor sclavi, după 1848, să prezinte un contract de muncă drept servitori sau muncitori pe o plantație, în caz contrar putând fi arestați și închiși ca indigenți; diferența față de regimul juridic precedent, în care sclavii fugari erau urmăriți și înapoiați stăpânului lor, este reală, dar dovedește mai mult continuitate decât ruptură totală.

național și că rata randamentului tuturor formelor de capital nonuman ar fi 5% pe an.

Prin definiție, valoarea capitalului național (fără sclavi) este egală cu opt ani de venit național – este prima lege fundamentală a capitalismului ($\beta = \alpha/r$), prezentată în capitolul 1.

Într-o societate sclavagistă, putem aplica aceeași lege pentru capitalizarea sclavilor negri: dacă sclavii produc echivalentul a 60% din venitul național și dacă randamentul anual la toate formele de capital este de 5%, atunci valoarea comercială a stocului total de sclavi este egală cu doisprezece ani de venit național – respectiv, peste jumătate din capitalul național, pur și simplu pentru că sclavii produc cu jumătate mai mult decât capitalul. Dacă adăugăm valoarea sclavilor celei a capitalului, obținem natural douăzeci de ani de venit național, pentru că totalitatea fluxului anual de venit și de producție se capitalizează la rata de 5%.

În cazul Statelor Unite din anii 1770–1810, valoarea capitalului de sclavi negri este de ordinul a unui an și jumătate de venit național (și nu de doisprezece ani), pe de-o parte pentru că proporția sclavilor în populație este de 20% (și nu de 100%) și, pe de altă parte, pentru că productivitatea medie a sclavilor este evaluată puțin sub productivitatea medie a muncii și pentru că rata randamentului capitalului de sclavi negri este în general mai apropiată de 7%–8% – sau chiar mai mult – decât de 5%, de unde și o capitalizare mai slabă. În practică, în Statele Unite de dinaintea Războiului de Secesiune, prețul de piață al unui sclav este în general de ordinul a zece–doisprezece ani de salariu echivalent al unui muncitor liber echivalent (și nu de douăzeci de ani, cum ar fi fost în cazul unei productivități echivalente și al unui randament de 5%).

În jurul anului 1860, prețul mediu al unui sclav bărbat în puterea vârstei era de aproximativ 2 000 de dolari, în timp ce salariul anual al unui muncitor agricol liber era de ordinul a 200 de dolari[1]. Trebuie precizat că prețurile variază enorm, în funcție de caracteristicile sclavului și de evaluarea făcută de proprietarul lui: în *Django dezlănțuit*, Quentin Tarantino pune în scenă istoria unui plantator bogat gata să se despartă de frumoasa Broomhilda pentru numai 700 de dolari, dar care cere 12 000 de dolari pentru cei mai buni sclavi de luptă.

În orice caz, vedem bine că acest tip de calcul nu are sens decât în societățile sclavagiste, în care capitalul uman poate fi vândut pe o piață, permanent și irevocabil. Anumiți economiști, în special într-o serie de rapoarte recente ale Băncii Mondiale, consacrate „avuției națiunilor", aleg să calculeze valoarea totală a „capitalului uman" capitalizând valoarea fluxului venitului din muncă începând de la un randament anual mai mult sau mai puțin arbitrar (de tipul a 4% sau 5%). Aceste rapoarte conchid cu uimire că prima formă de capital în lumea fermecată a secolului XXI este capitalul uman. Această concluzie este, în realitate, perfect evidentă și ar fi fost obținută în aceeași măsură referitor la lumea secolului al XVIII-lea: începând din momentul în care mai mult de jumătate din venitul național merge la muncă și în care se alege capitalizarea fluxului de venit din muncă la aceeași rată (sau la o rată apropiată) ca fluxul de venit din capital, atunci, prin definiție, valoarea capitalului uman o depășește pe cea a altor forme de capital. Nu e nevoie să ne minunăm și nu e nevoie ca, pentru a face această constatare, să se treacă printr-o operație fictivă de capitalizare (este suficient să comparăm

[1] A se vedea anexa tehnică.

fluxurile[1]). Atribuirea unei valori monetare stocului de capital uman nu are sens decât în societățile în care este efectiv posibil să posezi total alți indivizi – societăți care *a priori* au încetat definitiv să existe.

[1] De exemplu, dacă venitul național se descompune în 70% venituri din muncă și 30% venituri din capital și dacă se capitalizează ansamblul acestor venituri la 5%, atunci valoarea totală a stocului de capital uman va fi egală cu paisprezece ani de venit național, cea a stocului de capital nonuman, cu șase ani de venit național, iar ansamblul se va stabili prin construcție la douăzeci de ani. Cu o împărțire 60%–40% din venitul național, mai apropiată de realitatea secolului al XVIII-lea (cel puțin pe bătrânul Continent), obținem doisprezece ani și opt ani, tot pentru un total de douăzeci de ani.

5 RAPORTUL CAPITAL/VENIT PE TERMEN LUNG

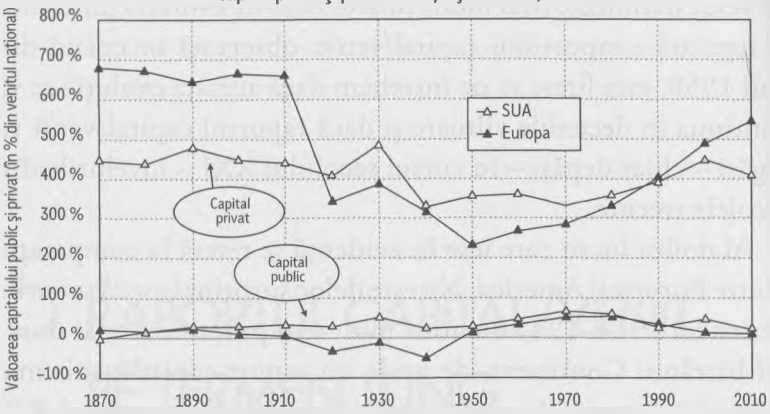
Am încheiat studiul metamorfozelor capitalului în Europa și în America, începând din secolul al XVIII-lea. Pe termen lung, natura averii s-a transformat total: capitalul funciar a fost înlocuit progresiv cu capitalul imobiliar, industrial și financiar. Dar, fără îndoială, lucrul cel mai frapant este că, în ciuda tuturor acestor transformări, valoarea totală a stocului de capital, măsurată în ani de venit național – raport care măsoară importanța globală a capitalului în economie și în societate –, nu pare să se fi schimbat cu adevărat pe termen foarte lung. În Marea Britanie, ca și în Franța, țări pentru care dispunem de cele mai complete date istorice, capitalul național reprezintă aproximativ cinci–șase ani de venit național, la începutul anilor 2010, respectiv un nivel cu foarte puțin mai mic decât cel observat în secolul al XVIII-lea și în secolul al XIX-lea

și până la Primul Război Mondial (aproximativ șase–șapte ani de venit național). Mai mult, ținând cont de evoluția puternică și regulată a raportului capital/venit, observată începând din anii 1950, este firesc să ne întrebăm dacă această evoluție se va continua în deceniile viitoare și dacă raportul capital/venit va regăsi – chiar depăși – în cursul secolului XXI – nivelurile din secolele trecute.

Al doilea lucru care iese în evidență se referă la comparația dintre Europa și America. Nu este deloc surprinzător că șocurile perioadei 1914–1945 au atins mult mai puternic și mai durabil bătrânul Continent, de unde un raport capital/venit mai scăzut în Europa, în cursul unei bune părți a secolului XX, din anii 1920 până în anii 1980. Dar, dacă lăsăm de-o parte această lungă perioadă a războaielor și perioada postbelică, atunci constatăm că raportul capital/venit are întotdeauna tendința de a fi mai mare în Europa. Acest lucru se aplică atât secolului al XIX-lea și începutului secolului XX (cu un raport capital/venit de ordinul a șase–șapte ani în Europa, față de patru–cinci în Statele Unite), cât și pentru sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI: patrimoniile private europene au depășit din nou nivelurile americane la începutul anilor 1990 și se apropie de șase ani de venit național în anii 2010, față de foarte puțin peste patru ani în Statele Unite (a se vedea graficele 5.1–5.2[1]).

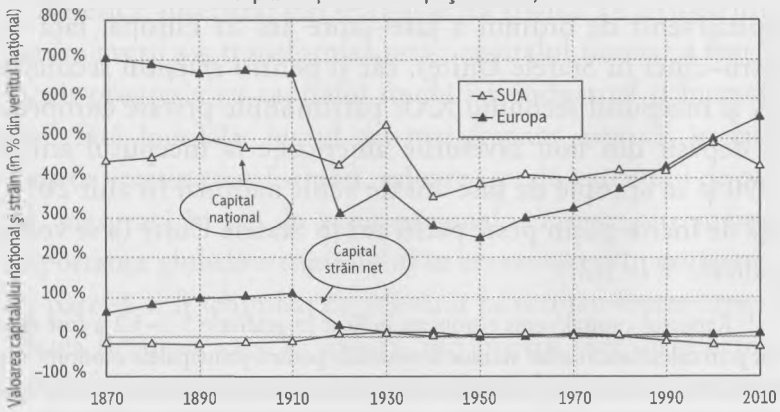
[1] Raportul capital/venit european indicat în graficele 5.1–5.2 a fost estimat prin calcularea mediei seriilor disponibile pentru principalele economii ale continentului (Germania, Franța, Marea Britanie, Italia) ponderate cu venitul național din fiecare țară. În total, aceste patru țări reprezintă peste trei sferturi din PIB-ul vest-european și aproape două treimi din PIB-ul european. Luarea în calcul a altor țări (în special a Spaniei) ar duce la o creștere și mai puternică a raportului capital/venit în ultimele decenii. A se vedea anexa tehnică.

Graficul 5.1.
Capital privat şi public: Europa şi America, 1870–2010



Citirea graficului: Fluctuaţiile capitalului naţional în Europa, la fel ca în America, corespund în primul rând fluctuaţiilor capitalului privat. Surse şi serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 5.2.
Capital naţional în Europa şi America, 1870–2010



Citirea graficului: Capitalul naţional (public şi privat) valorează 6,5 ani din venitul naţional în Europa în 1910, faţă de 4,5 ani în America. Surse şi serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Trebuie să explicăm acum aceste lucruri: de ce raportul capital/venit pare să revină către cele mai crescute niveluri istorice în Europa și de ce acest nivel ar fi structural mai crescut decât în America? Ce forțe magice implică faptul că valoarea capitalului reprezintă șase sau șapte ani de venit național, într-o societate anume, și nu trei sau patru? Există oare un nivel de echilibru pentru raportul capital/venit, cum este el determinat, care sunt consecințele pentru randamentul capitalului și care este relația cu împărțirea venitului național între venituri din muncă și venituri din capital? Pentru a răspunde la aceste întrebări, vom începe prin a prezenta legea dinamică prin care se permite legarea raportului capital/venit al unei economii cu rata ei de economisire și cu rata ei de creștere.

A doua lege fundamentală a capitalismului: $\beta = s/g$

Pe termen lung, raportul capital/venit β se leagă simplu și transparent de rata de economisire *s* a țării analizate și de rata de creștere *g* a venitului național, prin intermediul următoarei formule:

$$\beta = s/g$$

De exemplu, dacă $s = 12\%$ și $g = 2\%$, atunci $\beta = s/g = 600\%$[1].

[1] Formula $\beta = s/g$ se citește „β egal cu s împărțit la g". De altfel, „$\beta = 600\%$" este echivalent cu „$\beta = 6$", la fel cum „$s = 12\%$" este echivalent cu „$s = 0{,}12$", iar „$g = 2\%$" este echivalent cu „$g = 0{,}02$". Rata economisirii s reprezintă economisirea cu adevărat nouă – deci fără deprecierea capitalului – împărțită la venitul național. Vom reveni asupra acestui aspect, în capitolele următoare.

Altfel spus, dacă o țară economisește în fiecare an 12% din venitul național și dacă rata creșterii venitului național este de 2% pe an, atunci pe termen lung, raportul capital/venit va fi egal cu 600%: țara în cauză va fi acumulat echivalentul a șase ani de venit național în capital.

Această formulă, care poate fi considerată drept cea de-a doua lege fundamentală a capitalismului, traduce o realitate evidentă, dar importantă: o țară care economisește mult și care crește lent acumulează pe termen lung un enorm stoc de capital – ceea ce la rândul său poate avea consecințe considerabile asupra structurii sociale și a repartizării avuțiilor în țara în cauză.

Să formulăm altfel: într-o societate în cvasistagnare, patrimoniile acumulate în trecut capătă, în mod firesc, o importanță exagerată.

Revenirea raportului capital/venit la un nivel ridicat din punct de vedere structural în secolul XXI, apropiat de cele observate în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, se explică așadar firesc, prin revenirea la un regim de creștere slabă. Scăderea creșterii – în special a celei demografice – este cea care duce la revenirea capitalului.

Aspectul fundamental este că mici variații ale ratei de creștere pot avea efecte foarte importante asupra raportului capital/venit, pe termen lung.

Spre exemplu, pentru o aceeași rată de economisire de 12%, dacă rata creșterii scade la 1,5% pe an (în loc de 2%), atunci raportul capital/venit pe termen lung $\beta = s/g$ crește la opt ani de venit național (în loc de șase ani). Dacă rata de creștere cade la 1% pe an, atunci raportul $\beta = s/g$ ajunge la doisprezece ani, respectiv o societate de două ori mai intensivă

în capital decât cu o rată de creștere de 2%. Pe de-o parte, este o veste bună: capitalul este util pentru toată lumea și, dacă ne organizăm corect, toată lumea ar putea beneficia. Dar, pe de altă parte, aceasta înseamnă că deținătorii de capital – pentru o repartiție dată – controlează în fapt o parte mai importantă a avuțiilor, măsurată, de exemplu, în ani de venit mediu din muncă. În ambele cazuri, repercusiunile economice, sociale și politice ale unei astfel de transformări sunt considerabile.

Invers, dacă ar ajunge creșterea la 3%, atunci $\beta = s/g$ ar scădea la numai patru ani de venit național. Dacă, în același timp, rata de economisire ar scădea ușor la $s = 9\%$, atunci raportul capital/venit pe termen lung scade la trei ani.

Aceste efecte sunt cu atât mai semnificative cu cât rata de creștere care va fi luată în calcul în legea $\beta = s/g$ este rata globală de creștere a venitului național, adică suma dintre rata de creștere a venitului național pe cap de locuitor și rata de creștere a populației[1]. Altfel spus, pentru o aceeași rată de economisire de ordinul a 10%–12% și pentru o aceeași rată de creștere a venitului pe cap de locuitor, de ordinul a 1,5%–2% pe an, se observă imediat cum țări în cvasistagnare demografică – și, prin urmare, cu o rată a creșterii globale foarte puțin peste 1,5%–2% pe an, ca în Europa – ajung să acumuleze din nou între șase și opt ani de venit național în stoc de capital, în timp ce țări care cunosc o creștere demografică de ordinul a 1% pe an – deci o rată de creștere totală de ordinul a 2,5%–3% pe an, ca în America – nu acumulează decât trei sau patru ani de venit în capital. Şi dacă țările din cea de-a doua categorie

[1] Se notează uneori *g* rata de creștere a venitului național pe cap de locuitor și *n* rata de creștere a populației, caz în care formula se scrie $\beta = s/(g+n)$. Pentru a nu complica modul de notare, alegem să notăm *g* rata creșterii globale a economiei și să rămânem la formula $\beta = s/g$.

au și tendința de a economisi ceva mai puțin decât primele, ceea ce se poate explica, de altfel, prin îmbătrânirea mai puțin rapidă a populației lor, atunci acest mecanism transparent se consolidează cu atât mai mult. Altfel spus, țările care ating niveluri de dezvoltare și de creștere a venitului pe cap de locuitor foarte comparabile pot avea raporturi capital/venit foarte diferite, pur și simplu datorită faptului că nu au aceeași creștere demografică.

Vom vedea că această lege permite într-adevăr să se evidențieze evoluția istorică a raportului capital/venit. În speță, ea permite explicarea motivului pentru care raportul capital/venit pare să revină astăzi către niveluri foarte ridicate, după șocurile anilor 1914–1945 și după etapa de creștere extrem de rapidă din cea de-a doua jumătate a secolului XX. Ne permite să înțelegem și de ce Europa are tendința de a acumula structural mai mult capital decât America (cel puțin, atât timp cât creșterea demografică va rămâne mai mare dincolo de Atlantic, ceea ce nu va fi veșnic). Dar, mai întâi, trebuie precizate câteva aspecte conceptuale și teoretice.

O lege pe termen lung

În primul rând, este important să precizăm că a doua lege fundamentală a capitalismului, $\beta = s/g$, nu se aplică decât dacă mai multe ipoteze esențiale sunt satisfăcute. În primul rând, este vorba despre o lege asimptotică, adică valabilă numai pe termen lung: dacă o țară economisește o proporție s din venitul ei pe o durată nedeterminată și dacă rata creșterii venitului ei național este egală cu g permanent, atunci raportul capital/venit al acesteia are tendința de a se apropia din ce în ce mai mult de $\beta = s/g$ și de a se stabiliza apoi la acest nivel. Dar aceasta

nu se întâmplă peste noapte: dacă o țară economisește o proporție s din venitul său numai câțiva ani, aceasta nu va fi suficient pentru a ajunge la un raport capital/venit egal cu $\beta = s/g$.

De exemplu, dacă plecăm de la un capital nul și dacă economisim 12% din venitul național timp de un an, acest lucru nu va permite acumularea a șase ani de venit în capital. Cu o rată de economisire de 12% pe an și plecând de la un capital zero, este nevoie de cincizeci de ani pentru a economisi echivalentul a șase ani de venit – iar raportul capital/venit tot nu va fi egal cu șase, pentru că și venitul național va fi progresat puternic după o jumătate de secol, în afara situației în care am lua în calcul o creștere total nulă.

Primul principiu care trebuie luat în considerare este, prin urmare, că acumularea patrimoniilor ia timp: sunt necesare mai multe decenii pentru ca legea $\beta = s/g$ să se verifice. Acest lucru ne permite să înțelegem mai bine de ce a fost nevoie de atât de mult timp pentru a se estompa în Europa șocurile anilor 1914–1915 și de ce este atât de important să adoptăm o perspectivă istorică de durată foarte mare pentru a studia aceste aspecte. La nivel individual, averile se constituie uneori foarte repede. Dar, la nivelul țărilor analizate în ansamblul lor, fluctuațiile raportului capital/venit descrise de legea $\beta = s/g$ sunt fluctuații de lungă durată.

Este vorba despre o diferență esențială față de legea $\alpha = r \times \beta$, pe care am numit-o prima lege fundamentală a capitalismului, în primul capitol. Conform acestei legi, partea de venituri din capital în venitul național α este egală cu randamentul mediu al capitalului r înmulțit cu raportul capital/venit β. Este important să înțelegem că legea $\alpha = r \times \beta$ este în realitate o egalitate pur contabilă, valabilă în toate perioadele și în toate

locurile, prin construcție. De altfel, o putem vedea ca pe o definiție a părții capitalului în venitul național (sau a randamentului mediu al capitalului, în funcție de ce este mai ușor de măsurat), mai curând decât ca pe o lege. În schimb, legea $\beta = s/g$ este rezultatul unui proces dinamic: ea reprezintă o stare de echilibru spre care tinde o economie ce economisește cu rata s și care crește cu rata g, dar această stare de echilibru nu este în practică niciodată atinsă perfect.

În al doilea rând, legea $\beta = s/g$ este valabilă numai dacă ne concentrăm asupra formelor de capital care pot fi acumulate de om. Dacă resursele naturale pure, adică partea resurselor naturale a căror valoare este independentă de orice îmbunătățire adusă de om și de orice investiție realizată în trecut, reprezintă o parte semnificativă a capitalului național este foarte evident că raportul β poate fi crescut fără să se fi făcut nici cea mai mică economisire. Vom reveni mai târziu asupra amplorii pe care o ia în practică acest capital neacumulabil.

În sfârșit, în ultimul rând, legea $\beta = s/g$ nu este valabilă decât dacă prețul activelor evoluează în medie în același mod ca prețurile de consum. Dacă prețurile bunurilor imobiliare sau ale acțiunilor cresc mult mai puternic decât celelalte prețuri, raportul β dintre valoarea de piață a capitalului național și fluxul anual al venitului național poate fi și de această dată mai ridicat, fără să se facă nici cea mai mică economisire suplimentară. Pe termen scurt, aceste variații ale prețului relativ al activelor – adică ale prețului activelor raportat la prețurile de consum –, fie că iau forma unor aprecieri, fie a unor deprecieri, sunt adesea mult mai importante decât efectele de volum, adică efectele legate de acumularea unor economisiri noi. Dar, în ipoteza în care variațiile prețului se compensează

pe termen lung, atunci legea $\beta = s/g$ este obligatoriu valabilă pe termen lung, și aceasta se întâmplă indiferent de motivele pentru care țara analizată alege să economisească o proporție s din venitul ei național.

Să insistăm asupra acestui punct: legea $\beta = s/g$ este total independentă de motivele pentru care locuitorii unei țări date – și, uneori, guvernul acesteia – acumulează patrimonii. În practică, acumulăm capital din tot felul de motive – de exemplu, pentru a mări consumul viitor (sau pentru a evita diminuarea lui, în special cu ocazia ieșirii la pensie) sau pentru a păstra ori a constitui un patrimoniu pentru generația următoare, sau pentru a obține puterea, securitatea sau prestigiul pe care le conferă adesea patrimoniul. În general, toate aceste motivări sunt prezente în același timp, în proporții variabile, în funcție de indivizi, de țări și de epoci. Foarte adesea, sunt prezente la nivelul fiecărui individ și chiar persoanele respective nu știu nici ele întotdeauna să le separe foarte net. În cea de-a treia parte, vom reveni asupra importanței acestor diferite motivații și a acestor mecanisme de acumulare și vom vedea că acest aspect are consecințe considerabile pentru inegalitatea repartizării patrimoniilor, asupra rolului moștenirii în structura acestor inegalități și, la modul mai general, asupra justificării sociale, morale și politice a acestor discrepanțe dintre patrimonii. În acest stadiu, ne propunem numai să înțelegem dinamica raportului capital/venit (chestiune care, într-o anumită măsură și, la o primă abordare, poate fi studiată independent de cea a repartizării capitalului), iar punctul asupra căruia dorim să insistăm este acela că legea $\beta = s/g$ se aplică în toate cazurile, indiferent de originile exacte ale ratei de economisire a țării analizate.

Aceasta rezultă evident din faptul că raportul $\beta = s/g$ este singurul raport capital/venit care este stabil într-o țară care economisește în fiecare an o fracțiune s din veniturile ei și al cărei venit național crește cu rata g.

Raționamentul este elementar. Să-l ilustrăm printr-un exemplu. Concret, dacă o țară economisește în fiecare an 12% din veniturile ei și dacă stocul de capital inițial este egal cu șase ani de venit, atunci stocul de capital va crește cu 2% pe an[1], adică exact în același ritm ca venitul național, de unde un raport capital/venit stabil.

Pe de altă parte, dacă stocul de capital este sub șase ani de venit, o economisire egală cu 12% din venit va face să crească stocul de capital cu peste 2% pe an, prin urmare mai rapid decât venitul, astfel încât raportul capital/venit va crește până când atinge nivelul său de echilibru.

În schimb, dacă stocul de capital este peste șase ani de venit, o rată de economisire de 12% implică faptul că există o creștere a capitalului mai mică de 2% pe an, astfel încât raportul capital/venit nu poate fi menținut la acest nivel și începe să scadă în direcția punctului său de echilibru.

În toate cazurile, raportul capital/venit se îndreaptă, pe termen lung, către nivelul de echilibru $\beta = s/g$ (eventual, mărit cu resursele naturale pure), cu condiția ca prețurile activelor să evolueze în medie ca prețurile de consum pe termen lung[2].

În rezumat: legea $\beta = s/g$ nu explică șocurile pe termen scurt suferite de raportul capital/venit – așa cum nu explică

[1] 12% din venit echivalează cu 12/6 = 2% din capital. Mai general, o rată de economisire egală cu s și un raport capital/venit egal cu b implică faptul că stocul de capital crește într-o proporție egală cu s/β.

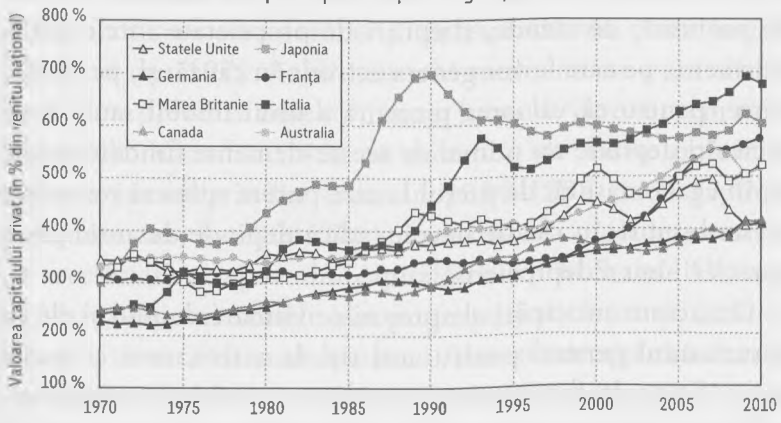
[2] Ecuația matematică elementară care descrie dinamica raportului capital/venit β și convergența către $\beta = s/g$ este prezentată în anexa tehnică.

nici existența războaielor mondiale sau a crizei din 1929, evenimente care pot fi considerate șocuri cu o amploare extremă – dar ea ne permite să înțelegem către ce nivel de echilibru potențial tinde să se îndrepte raportul capital/venit pe termen lung, dincolo de șocuri și de crize.

Revenirea capitalului în țările bogate, începând din anii 1970

Pentru a ilustra diferența dintre fluctuațiile pe termen scurt și pe termen lung ale raportului capital/venit, este util să analizăm evoluția anuală observată în principalele țări bogate, în perioada 1970–2010, perioadă referitoare la care sunt disponibile date omogene și fiabile pentru un număr mare de țări. Să începem cu raportul dintre capitalul privat și venitul

Graficul 5.3.
Capitalul privat în țările bogate, 1970–2010



Citirea graficului: Capitalul privat reprezintă între doi și 3,5 ani de venit național în țările bogate în 1970 și între patru și șapte ani de venit național în 2010. Surse și serii: a se vedea piketty.pse.ens.fr/capital21c.

național, a cărui evoluție am prezentat-o în graficul 5.3, pentru principalele opt țări bogate ale planetei – respectiv, în ordine descrescătoare a PIB-ului: Statele Unite, Japonia, Germania, Franța, Marea Britanie, Italia, Canada, Australia.

În comparație cu graficele 5.1–5.2 și cu cele din capitolele precedente, ce reprezintă serii decenale, ceea ce ne permite să ne concentrăm atenția asupra tendințelor de durată, constatăm în primul rând pe graficul 5.3 că raportul capital/venit cunoaște, în toate țările, variații necontenite cu durată foarte scurtă. Aceste evoluții eratice se datorează faptului că prețurile activelor, fie că este vorba despre active imobiliare (imobile de locuit și imobile profesionale), fie de active financiare (în special, acțiuni), ele sunt extrem de volatile. Întotdeauna este foarte greu să stabilești un preț pentru capital, pe de-o parte pentru că, în mod obiectiv, este un demers foarte complex a prevedea cererea viitoare de bunuri și servicii generate de o întreprindere sau de un activ imobiliar dat, deci fluxurile viitoare de profituri, dividende, drepturi de proprietate intelectuală, chirii etc., pe care le vor genera activele în cauză; și, pe de altă parte, pentru că valoarea prezentă a unui imobil sau a unei societăți depinde nu numai de aceste elemente fundamentale, ci, în egală măsură, de prețul la care putem spera să revindem aceste bunuri, în caz de nevoie, adică depinde de anticiparea aprecierii sau a deprecierii.

Or, aceste anticipări ale prețurilor viitoare depind și ele de entuziasmul general pentru acel tip de active, ceea ce poate duce, firesc, la fenomene de credințe numite „autoîmplinite“: atât timp cât sperăm să revindem bunul la un preț mai scump decât l-am cumpărat, poate fi rațional, din punct de vedere individual, să plătim mult mai mult decât valoarea

fundamentală a activului în cauză (cu atât mai mult cu cât valoarea fundamentală este ea însăși foarte nesigură) și să cedăm entuziasmului colectiv, oricât ar fi de exagerat. Acesta este motivul pentru care bulele speculative privind prețurile capitalului imobiliar și bursier sunt tot atât de vechi cât capitalul însuși și sunt inseparabile de istoria lui.

În acest sens, bula cea mai spectaculoasă a perioadei 1970–2000 este, fără îndoială, bula japoneză din 1990 (a se vedea graficul 5.3). În anii 1980, valoarea patrimoniilor private își ia zborul literalmente în Japonia, trecând de la foarte puțin peste patru ani de venit național, la începutul deceniului, la aproape șapte ani, la sfârșitul lui. Este evident că această creștere fără limite și extrem de rapidă era în parte artificială: valoarea capitalului privat s-a prăbușit brusc la începutul anilor 1990, apoi s-a stabilizat la aproximativ șase ani de venit național începând cu mijlocul anilor 1990.

Nu vom face aici un istoric al multiplelor bule imobiliare și bursiere care s-au format și au explodat în țările bogate începând din 1970 și, cu atât mai mult, nu ne vom asuma riscul de a prevedea bulele viitoare, lucru de care suntem total incapabili. Vom lua notă, de exemplu, de foarte puternica corecție imobiliară din Italia în 1994–1995 și de explozia bulei internet, în 2000–2001, care duce la o scădere extrem de accentuată a raportului capital/venit β în Statele Unite și în Marea Britanie (mult mai puțin puternică totuși decât în Japonia, cu zece ani mai devreme). Vom observa și că boom-ul imobiliar și bursier american din anii 2000 se continuă până în 2007, apoi este urmat de o puternică scădere a cursurilor cu ocazia recesiunii din 2008–2009. În doi ani, patrimoniile private americane au trecut de la cinci ani la patru ani de venit

național, respectiv o scădere de același ordin ca și corecția japoneză din 1991–1992. În celelalte țări, în special în Europa, corecția a fost clar mai puțin puternică, chiar inexistentă: în Marea Britanie, în Franța, în Italia, prețurile activelor, în special al celor imobiliare, au marcat o scurtă pauză în 2008 și au început să crească din nou în perioada 2009–2010, astfel încât patrimoniile private se situează, la începutul anilor 2010, la același nivel ca în 2007, chiar ușor mai sus.

Aspectul important asupra căruia dorim să insistăm este că dincolo de aceste variații aleatorii și imprevizibile ale prețurilor activelor pe termen scurt, variații a căror amploare pare să se fi mărit în cursul ultimelor decenii (vom vedea că aceasta poate fi, de altfel, pusă în legătură cu creșterea raportului capital/venit β potențial), există în realitate o tendință de durată în ansamblul țărilor bogate, în perioada 1970–2010 (a se vedea graficul 5.3). La începutul anilor 1970, valoarea totală a patrimoniilor private – fără datorii – era cuprinsă între doi și trei ani și jumătate de venit național în toate țările bogate, pe toate continentele[1]. Patruzeci de ani mai târziu, la începutul anilor 2010, patrimoniile private reprezintă între patru și șapte ani de venit național, și aceasta în toate țările analizate[2]. Evoluția generală este cât se poate de clară: lăsând la o parte bulele, asistăm la o evidentă mare revenire a capitalului privat

[1] De la 2,2 în Germania la 3,4 în Statele Unite în 1970. A se vedea tabelul S5.1, disponibil on-line, pentru serii complete.

[2] De la 4,1 în Germania și în Statele Unite la 6,1 în Japonia și la 6,8 în Italia, în 2010. Valorile specificate pentru fiecare an sunt medii anuale (de exemplu, valoarea indicată pentru 2010 este media între patrimoniile estimate la 1 ianuarie 2010 și la 1 ianuarie 2011). Primele estimări disponibile pentru 2012–2013 nu sunt deloc diferite. A se vedea anexa tehnică.

în țările bogate, începând din anii 1970, sau mai curând la apariția unui nou capitalism patrimonial.

Această evoluție structurală se explică prin trei serii de factori, care se cumulează și se completează pentru a produce acest fenomen de foarte mare amploare. Factorul cel mai important pe termen lung este încetinirea creșterii, în special a celei demografice, care, alături de menținerea unui nivel ridicat de economisire, conduce automat la o creștere structurală și tendențială a raportului capital/venit, prin intermediul legii $\beta = s/g$. Acest mecanism constituie forța dominantă pe termen foarte lung, dar el nu trebuie să ne facă să uităm ceilalți doi factori care i-au consolidat substanțial efectele în cursul ultimelor decenii: pe de-o parte, mișcarea de privatizare și de transfer gradat a avuției publice către avuția privată, începând din anii 1970–1980; pe de altă parte, un fenomen de recuperare de lungă durată a prețurilor activelor imobiliare și bursiere, care s-a accelerat și el în anii 1980–1990, într-un context politic global favorabil patrimoniilor private, în comparație cu deceniile imediat postbelice.

Dincolo de bule: creștere slabă, economisire puternică

Să începem cu primul mecanism, bazat pe încetinirea creșterii, menținerea unei economisiri crescute și legea dinamică $\beta = s/g$. Am arătat în tabelul 5.1 valorile medii observate pentru rata de creștere și rata de economisire privată, în principalele opt țări bogate, în perioada 1970–2010. Așa cum am arătat deja în capitolul 2, ratele de creștere a venitului național pe cap de locuitor (sau cele – aproape identice – ale producției interne

Tabelul 5.1.
Rata creșterii și rata economisirii în țările bogate, 1970–2010

	Rata creșterii venitului național	Rata creșterii populației	Rata creșterii venitului național pe cap de locuitor	Economisire privată (fără depreciere) (în % din venitul național)
Statele Unite	2,8%	1,0%	1,8 %	7,7%
Japonia	2,5%	0,5%	2,0 %	14,6%
Germania	2,0%	0,2%	1,8 %	12,2%
Franța	2,2%	0,5%	1,7%	11,1%
Marea Britanie	2,2%	0,3%	1,9%	7,3%
Italia	1,9%	0,3%	1, 6%	15,0%
Canada	2,8%	1,1%	1, 7%	12,1%
Australia	3,2 %	1,4%	1,7%	9,9%

Citire: Ratele de economisire și de creștere demografică variază puternic în țările bogate, ratele de creștere a venitului național pe cap de locuitor, mult mai puțin.
Surse: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

pe cap de locuitor) au fost extrem de apropiate în diferitele țări dezvoltate, în cursul ultimelor decenii. Dacă facem comparații pe câțiva ani, discrepanțele pot fi semnificative și intensifică adesea geloziile și mândriile naționale. În schimb, când facem medii pe perioade mai lungi, adevărul este că toate țările bogate cresc aproximativ în același ritm. Între 1970 și 2010, rata creșterii anuale medii a venitului național pe cap de locuitor era cuprinsă între 1,6% și 2,0% în principalele opt țări dezvoltate din lume, iar cel mai adesea între 1,7%

și 1,9%. Ținând cont de imperfecțiunile valorilor statistice disponibile (în special pentru indicele de preț), nu este deloc sigur că diferențe așa de reduse pot fi semnificative statistic[1].

În orice caz, aceste diferențe sunt foarte mici, în comparație cu diferențele dintre ratele de creștere demografică. În perioada 1970–2010, ratele creșterii populației se situează sub 0,5% pe an în Europa și în Japonia (în perioada 1990–2010, ne-am apropia mai mult de 0%, chiar ușor negativ, în Japonia), în timp ce ele sunt cuprinse între 1,0% și 1,5% pe an în Statele Unite, Canada și Australia (a se vedea tabelul 5.1). În felul acesta, rata creșterii globale, în perioada 1970–2010, este sensibil mai ridicată în Statele Unite și în celelalte țări noi decât în Europa și în Japonia: în jur de 3% pe an în primul caz (chiar ceva mai mult); abia 2% pe an, în cel de-al doilea (chiar 1,5%, în perioada cea mai recentă). Asemenea foarte mici diferențe pot părea limitate, dar, când se cumulează în timp, în perioade lungi, este vorba în realitate de discrepanțe considerabile, așa cum am văzut în capitolul 2. Aspectul nou asupra căruia insistăm aici este că astfel de diferențe foarte mici între ratele de creștere au efecte enorme asupra acumulării capitalului pe termen lung și explică, în mare măsură, de ce raportul capital/venit este structural mai ridicat în Europa și Japonia decât în America.

Dacă analizăm acum ratele medii de economisire din perioada 1970–2010, observăm și aici variații importante între țări: rata economisirii private se situează, în general, în jurul a 10%–12% din venitul național, dar coboară până la 7%–8%

[1] În mod special, ar fi suficient să schimbăm indicele de preț (există mai multe indice concurente și nici unul nu este perfect) pentru a inversa clasamentul între țări. A se vedea anexa tehnică.

în Statele Unite și în Marea Britanie și urcă până la 14%–15% în Japonia și în Italia (a se vedea tabelul 5.1). Cumulate pe o perioadă de patruzeci de ani, acestea sunt discrepanțe considerabile. Vom observa, de asemenea, că țările care economisesc cel mai mult sunt adesea cele a căror populație este cea mai stagnantă și cea mai îmbătrânită (ceea ce se poate justifica prin motivul economisirii pentru perioada de pensie sau pentru a lăsa moștenire), dar că această relație este departe de a fi sistematică. Așa cum am arătat mai sus, există numeroase motive pentru care alegem să economisim mai mult sau mai puțin și nu este deloc surprinzător că mulți factori și multe diferențe între țări – legate de cultură, percepții referitoare la viitor și de fiecare istorie națională în parte – sunt luate în considerare, de altfel, la fel ca în cazul alegerilor privind natalitatea sau politica de migrație, alegeri care determină, în cele din urmă, creșterea demografică.

Dacă am combina variațiile ratelor de creștere și cele ale ratelor de economisire, am vedea că putem explica în mod clar de ce diferite țări acumulează cantități foarte diferite de capital și, de asemenea, de ce raportul capital/venit a progresat puternic începând din 1970. Un caz deosebit de clar este cel al Japoniei: cu o rată de economisire de aproape 15% pe an și o rată de creștere cu puțin peste 2%, este logic să acumuleze pe termen lung un stoc de capital de ordinul a șase–șapte ani de venit național. Este consecința automată a legii dinamice a acumulării $\beta = s/g$. La fel, nu este surprinzător că Statele Unite, care economisesc mult mai puțin decât Japonia și cresc mult mai repede, au un raport capital/venit sensibil mai puțin ridicat.

Mai general vorbind, dacă am compara nivelurile patrimoniilor private din 2010, așa cum au fost prevăzute de fluxurile de economisire observate între 1970 și 2010 (și adăugate patrimoniilor inițiale din 1970) și nivelurile patrimoniilor private efectiv observate în 2010, constatăm, în majoritatea țărilor, o mare asemănare[1]. Corespondența nu este perfectă, ceea ce arată că și alți factori joacă un rol semnificativ. De exemplu, vom reveni asupra cazului Marii Britanii, unde fluxurile de economisire par insuficiente ca să explice această creștere foarte pronunțată a patrimoniilor private în cursul perioadei.

Dar, dincolo de cazurile particulare ale țărilor, rezultatele obținute sunt per total foarte coerente: este posibil să explicăm esența acumulării capitalului privat în țările bogate, între 1970 și 2010, prin volumele de economisire observate între aceste două date (și al capitalului inițial), fără să fie necesar să presupunem o creștere structurală puternică a prețului relativ al activelor. Altfel spus, fluctuațiile cursurilor imobiliare și bursiere, către în sus sau către în jos, sunt întotdeauna dominante pe termen scurt și adesea pe termen mediu, dar ele au tendința de a se compensa pe termen lung, caz în care efectele de volum par să aibă precedență în general.

Cazul Japoniei este și aici emblematic. Dacă încercăm să înțelegem enorma creștere a raportului capital/venit în anii 1980 și puternica scădere de la începutul anilor 1990, este evident că fenomenul dominant este o bulă imobiliară și bursieră care se formează, apoi se sparge. Dar, dacă vrem să înțelegem evoluția observată în ansamblul perioadei 1970–2010, este clar că efectele de volum au precedență față de efectele preț: faptul că patrimoniile private japoneze au trecut de la trei ani

[1] A se vedea graficul S5.1 (disponibil on-line).

de venit național în 1970 la șase ani în 2010 este aproape perfect prognozat de fluxurile de economisire[1].

Cele două componente ale economisirii private

Pentru a ne forma o idee completă, trebuie să precizăm că economisirea privată cuprinde două componente: pe de-o parte, economisirea realizată direct de persoane particulare (aceasta este partea disponibilă a venitului gospodăriilor care nu este consumată imediat); și, pe de altă parte, economisirea realizată de întreprinderi în contul persoanelor particulare care le posedă, direct, în cazul întreprinderilor individuale, sau indirect, prin intermediul plasamentelor financiare. Această a doua componentă corespunde profiturilor reinvestite de întreprinderi (numite și „profituri nedistribuite" sau *retained earnings*) și poate reprezenta până la jumătate din economisirea privată totală, în anumite țări (a se vedea tabelul 5.2).

Dacă nu am lua în considerare această a doua componentă și dacă am lua în calcul economisirea gospodăriilor în sens strict, am ajunge la concluzia, în toate țările, că fluxurile de economisire sunt net insuficiente pentru a explica creșterea patrimoniilor private și că aceasta din urmă se explică, în mare parte, printr-o creștere structurală a prețului relativ al activelor și, în special, a prețului acțiunilor. O astfel de concluzie ar fi

[1] Mai precis: în seriile analizate, raportul capital privat/venit național a trecut de la 299% în 1970 la 601% în 2010, în timp ce, conform fluxurilor de economisire cumulate, el ar fi trebuit să treacă de la 299% la 616%. Prin urmare, avem o eroare de 15% din venitul național la o creștere de ordinul a 300%, respectiv abia 5%: fluxurile de economisire explică 95% din creșterea raportului capital privat/venit național în Japonia între 1970 și 2010. Calculele detaliate pentru toate țările sunt disponibile on-line.

Tabelul 5.2.

Economisirea privată în țările bogate, 1970–2010

	Economisire privată (fără depreciere) (în % din venitul național)	din care economisire netă a gospodăriilor	din care economisire netă a întreprinderilor (profituri nete reinvestite)
Statele Unite	7,7%	4,6%	3,1%
		60%	**40%**
Japonia	14,5%	6,8%	7,8%
		47%	**53%**
Germania	12,2%	9,4%	2,8%
		77%	**23%**
Franța	11,1%	9,0%	2,1%
		81%	**19%**
Marea Britanie	7,4%	2,8%	4,6%
		38%	**62%**
Italia	15,0%	14,6%	0,4%
		97%	**3%**
Canada	12,1%	7,2%	4,9%
		60%	**40%**
Australia	9,9%	5,9%	3,9%
		60%	**40%**

Citire: O parte importantă (și variabilă în funcție de țări) a economisirii private provine din profiturile nedistribuite ale întreprinderilor. Surse: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

exactă din punct de vedere contabil, dar artificială din punct de vedere economic: este adevărat că prețul acțiunilor are tendința de a progresa mai repede decât prețurile de consum pe termen lung, dar acest lucru se explică în esență prin faptul că profiturile reinvestite permit întreprinderilor în cauză să-și mărească dimensiunea și capitalul (este vorba, prin urmare, de un efect de volum, și nu de un efect de preț). Din momentul în care reintegrăm profiturile reinvestite în economisirea privată, acest efect de preț dispare, în mare parte.

În practică, din punctul de vedere al acționarilor, profiturile vărsate imediat, sub formă de dividende, sunt adesea mai puternic impozitate decât profiturile reinvestite: prin urmare, ar putea fi interesant pentru deținătorii de capital să nu verse decât o parte limitată a profiturilor în dividende (în funcție de nevoile lor de consum imediate) și să lase restul să se acumuleze și să investească în întreprindere și în filialele acesteia, chiar dacă ar fi să revândă ulterior o parte a acțiunilor și să realizeze plusvaloare (în general, mai puțin impozitate decât dividendele[1]). Variațiile între țări ale ponderii profiturilor reinvestite în economisirea privată totală se explică de altfel în mare parte prin diferențele de sisteme juridice și fiscale și ele țin în măsură mai mare de diferențele contabile decât de adevăratele diferențe economice. În aceste condiții, cel mai justificat lucru este să tratăm profiturile reinvestite ale întreprinderilor ca pe

[1] Atunci când o întreprindere își răscumpără propriile acțiuni, aceasta le permite acționarilor ei să realizeze o valoare adăugată care va fi în general mai puțin taxată decât dacă întreprinderea ar fi utilizat aceeași sumă pentru a distribui dividende. Este important de realizat că același lucru se întâmplă când fiecare întreprindere cumpără acțiuni ale altor întreprinderi și că în total sectorul întreprinderilor permite, datorită achizițiilor sale de titluri financiare, realizarea de valoare adăugată de către sectorul persoanelor.

o economisire realizată în contul proprietarilor lor și, prin urmare, ca pe o componentă a economisirii private.

Trebuie să precizăm și că noțiunea de economisire pe care trebuie să o luăm în calcul în legea dinamică $\beta = s/g$ este economisirea netă a deprecierii capitalului, adică economisirea într-adevăr nouă, după deducerea părții economisirii brute, care servește la compensarea uzurii imobilelor sau a echipamentelor (repararea unei găuri din acoperiș, a unei canalizări, înlocuirea echipamentelor uzate: autoturisme, calculatoare, mașini etc.). Diferența este importantă pentru că în economiile dezvoltate deprecierea capitalului atinge, în fiecare an, ordinul a 10%–15% din venitul național și absoarbe aproape jumătate din economisirea brută, care gravitează, în general, în jurul a 25%–30% din venitul național, de unde o economisire netă tot de ordinul a 10%–15% din venitul național (a se vedea tabelul 5.3). În mod particular, partea esențială a profiturilor brute nedistribuite servește adesea la întreținerea imobilelor și a echipamentelor și se întâmplă de multe ori ca restul care permite finanțarea investiției nete să fie foarte mic – câteva puncte de venit național, cel mult – sau chiar negativ, dacă profiturile brute nedistribuite sunt inferioare deprecierii capitalului. Prin definiție, numai economisirea netă permite creșterea stocului de capital: compensarea deprecierii permite doar evitarea diminuării acesteia[1].

[1] Putem de asemenea alege să exprimăm legea $\beta = s/g$ folosind notația s pentru rata economisirii brute (și nu nete): în acest caz legea devine $\beta = s/(g+\delta)$ (notând d rata deprecierii capitalului, exprimată în procente din stocul de capital). De exemplu, dacă rata economisiri brute este egală cu $s = 24\%$ și dacă rata deprecierii capitalului este egală cu $\delta = 2\%$ din stocul de capital, atunci pentru o rată de creștere $g = 2\%$ obținem un raport capital venit $\beta = s/(g+\delta) = 600\%$. A se vedea anexa tehnică.

Tabelul 5.3.
Economisire brută și netă în țările bogate, 1970–2010

	Economisire privată brută (în % din venitul național)	minus: deprecierea capitalului	Egal: economisire privată netă
Statele Unite	18,8%	11,1%	7,7%
Japonia	33,4%	18,9%	14,6%
Germania	28,5%	16,2%	12,2%
Franța	22,0%	10,9%	11,1%
Marea Britanie	19,7%	12,3%	7,3%
Italia	30,1%	15,1%	15,0%
Canada	24,5%	12,4%	12,1%
Australia	25,1%	15,2%	9,9%

Citire: O parte importantă a economisirii brute (în general, aproximativ jumătate) corespunde deprecierii capitalului și servește, prin urmare, doar la repararea sau înlocuirea capitalului uzat. Surse: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Bunuri durabile și obiecte de valoare

Să precizăm, în cele din urmă, că nu am luat în considerare în economisirea privată – în consecință, nici în patrimoniile private – achiziționarea de către familii a bunurilor durabile: mobilier, echipamente casnice, mașini etc. Prin aceasta, urmăm normele internaționale de contabilitate națională, care tratează bunurile durabile ale gospodăriilor ca pe un consum imediat (aceleași bunuri cumpărate de întreprinderi sunt, în schimb, considerate investiții, cu o puternică depreciere anuală). Aceasta nu are totuși decât o importanță limitată pentru

subiectul nostru, deoarece bunurile durabile au fost întotdeauna o masă relativ slabă în comparație cu totalul patrimoniilor, masă care, de altfel, nu a variat deloc în timp: în toate țările bogate, estimările disponibile arată că valoarea totală a bunurilor durabile ale gospodăriilor este, în general, cuprinsă între 30% și 50% din venitul național, pe întreaga perioadă 1970–2010, fără tendință aparentă.

Altfel spus, fiecare posedă, în medie, între o treime și o jumătate de an de venit în mobile, frigidere, mașini etc., respectiv între 10 000 de euro și 15 000 de euro pe cap de locuitor la un venit național pe cap de locuitor de ordinul a 30 000 de euro la începutul anilor 2010. Nu este puțin și vom vedea, în a treia parte a acestei cărți, că pentru o parte importantă a populației aceasta este chiar esența avuției. Dar, în comparație cu cinci–șase ani de venit național, cât reprezintă patrimoniile private în ansamblul lor – exceptând bunurile durabile –, respectiv în jur de 150 000 de euro – 200 000 de euro pe cap de locuitor, din care aproximativ jumătate sunt bunuri imobiliare, iar jumătate active financiare nete (depozite bancare, acțiuni, obligațiuni, plasamente diverse etc., mai puțin datorii) și bunuri profesionale, aceasta nu reprezintă decât o mică sumă suplimentară. Concret, dacă am include bunurile durabile în patrimoniile private, acest lucru ar avea pur și simplu ca efect creșterea cu aproximativ 30%–50% din venitul național nivelul a curbelor reprezentate în graficul 5.3, fără a afecta în mod sensibil evoluția generală[1].

[1] Cu o creștere $g = 2\%$, este nevoie de o cheltuială netă în bunuri durabile egală cu $s = 1\%$ din venitul național pe an pentru a acumula un stoc de bunuri durabile echivalent cu $\beta = s/g = 50\%$ din venitul național. Bunurile durabile trebuie totuși înlocuite frecvent, astfel încât cheltuiala brută este

Să notăm în trecere că, în afara bunurilor imobiliare și profesionale, singurele active nefinanciare luate în considerare în normele internaționale de contabilitate națională – pe care le-am urmat, pentru a asigura coerența comparațiilor dintre patrimoniul privat și național între țări – sunt „bunurile de valoare", adică obiectele și metalele prețioase (aur, argint, bijuterii, opere de artă etc.), deținute de gospodării ca pură rezervă de valoare (sau pentru valoarea lor estetică) și care, în principiu, nu se deteriorează – sau foarte puțin – în cursul timpului. Aceste bunuri de valoare sunt totuși estimate la valori sensibil mai mici decât bunurile durabile (între 5% și 10% din venitul național în funcție de țară, respectiv între 1 500 de euro și 3 000 de euro pe cap de locuitor la un venit național mediu de 30 000 de euro), iar impactul acestora asupra totalului patrimoniilor private este prin urmare relativ secundar, inclusiv după recentele creșteri ale cursului aurului[1].

Este interesant de precizat că, în conformitate cu estimările istorice de care dispunem, aceste ordine de mărime nu par să se fi schimbat mult, pe termen lung. Pentru bunurile durabile, estimările disponibile sunt în general de ordinul a 30%–50%

clar superioară. De exemplu, cu o înlocuire în medie o dată la cinci ani, este necesară o cheltuială brută în bunuri durabile de 10% din venitul național pe an, doar pentru a înlocui bunurile uzate, și de 11% pe an pentru a genera o cheltuială netă totală de 1% și un stoc de echilibru de 50% din venitul național (tot pentru o creștere g = 2%). A se vedea anexa tehnică.

[1] Valoarea totală a stocului de aur mondial a scăzut pe termen lung (2%–3% din totalul patrimoniilor private în secolul al XIX-lea, sub 0,5% la sfârșitul secolului XX), dar ea are tendința de a crește în timpul crizelor (aurul servește drept valoare-refugiu) și atinge actualmente 1,5% din totalul patrimoniilor private, din care aproximativ o cincime este deținut de băncile centrale. Este vorba de variații spectaculoase, dar secundare în comparație cu stocul de capital luat în ansamblul lui. A se vedea anexa tehnică.

din venitul național, în secolul al XIX-lea, cât și în secolul XX. Situația este aceeași dacă examinăm estimarea averii naționale a Marii Britanii în jurul anilor 1700, realizată de Gegory King: valoarea totală a mobilelor, proțelanurilor etc. este în opinia lui King echivalentă cu aproximativ 30% din venitul național. În ceea ce privește bunurile de valoare și obiectele prețioase, el pare să observe o tendință de scădere pe termen lung, de la 10%–15% din venitul național la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX până la 5%–10% astăzi. După Gregory King, valoarea lor totală – în care includem și moneda metalică – atingea 25%–30% din venitul național, în jurul anilor 1700. Este vorba, în toate cazurile, de sume relativ limitate în comparație cu totalul patrimoniilor acumulate în regat – aproximativ șapte ani de venit național, în principal sub formă de terenuri agricole, case de locuit și alte bunuri capitale (magazine, fabrici, antrepozite, șeptel, vapoare etc.) de care King nu se poate de altfel abține să se bucure și să se minuneze[1].

Capitalul privat exprimat în ani de venit disponibil

Trebuie să subliniem și faptul că raportul capital/venit va atinge niveluri și mai ridicate – fără îndoială, cele mai ridicate niveluri istorice observate vreodată – în țările bogate din anii 2000–2010, dacă am exprima totalul patrimoniilor private

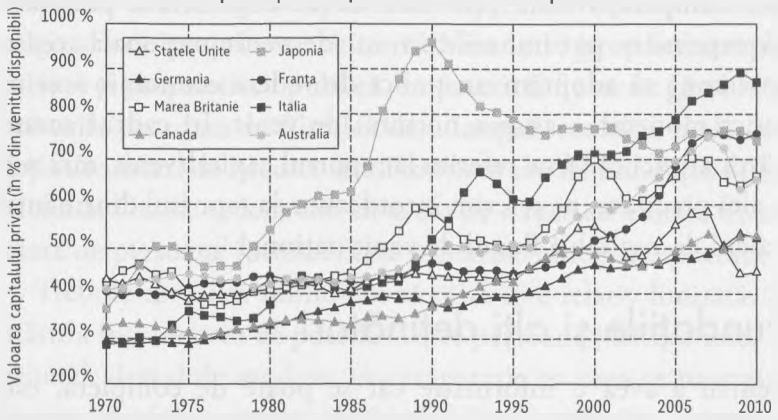
[1] Chiar dacă nu reprezintă o mare diferență, din grija de a fi coerenți, noi am adoptat aceleași convenții pentru seriile istorice prezentate în capitolele 3–4, ca în cazul seriilor prezentate aici pentru perioada 1970–2010: bunurile durabile au fost excluse din patrimoniu, în timp ce bunurile de valoare au fost incluse în categoria „alt capital intern".

în ani de venit disponibil, și nu în ani de venit național, așa cum am făcut până acum. Această chestiune, aparent tehnică, merită câteva lămuriri.

Venitul disponibil al gospodăriilor sau, mai simplu spus, „venitul disponibil" măsoară, după cum îi arată numele, venitul monetar de care dispun în mod direct gospodăriile, într-o țară dată. Prin definiție, pentru a trece de la venitul național la venitul disponibil trebuie scăzute toate impozitele, taxele, reținerile și să se adauge transferurile monetare (pensii, alocații de șomaj, prestații familiale, ajutoare sociale etc.). Până la începutul secolului XX, statul și diferitele administrații publice jucau un rol limitat în viața economică și socială (totalul debitărilor directe este de ordinul a 10% din venitul național, ceea ce finanțează, în cea mai mare parte, funcțiile administrației centrale: poliție, armată, justiție, drumuri etc.), astfel încât venitul disponibil reprezintă, în general, în jur de 90% din venitul național. Acest rol s-a consolidat în mod considerabil în cursul secolului XX, astfel încât venitul disponibil nu mai reprezintă astăzi decât 70%–80% din venitul național, în diferitele țări bogate. Consecința automată este că, dacă exprimăm totalul patrimoniilor private în ani de venit disponibil (și nu în ani de venit național), cum se practică uneori, atunci obținem niveluri net mai mari. Spre exemplu, în anii 2000–2010, capitalul privat reprezenta aproximativ între patru și șapte ani de venit național în țările bogate, adică între cinci și nouă ani de venit disponibil (a se vedea graficul 5.4).

Aceste două moduri de a măsura raportul dintre capital și venit se pot justifica, din punctul de vedere pe care dorim să-l adoptăm asupra chestiunii. Raportul exprimat în ani de venit disponibil pune accentul pe realitățile strict monetare și permite

Graficul 5.4.
Capitalul privat exprimat în ani de venit disponibil



Citirea graficului: Exprimat în ani de venit disponibil al gospodăriilor (respectiv 70–80% din venitul național), raportul capital/venit apare mai ridicat decât dacă îl exprimăm în ani de venit național. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

să se insiste asupra amplorii atinse astăzi de patrimonii, în comparație cu veniturile anuale de care dispun în mod direct gospodăriile (de exemplu, pentru a economisi). Acest lucru reflectă, într-un anume fel, realitatea concretă a contului bancar al gospodăriilor, și este important să avem aceste ordine de mărime în minte. Trebuie totuși să subliniem că ecartul dintre venitul disponibil și venitul național măsoară, prin definiție, valoarea serviciilor publice de care beneficiază gratuit gospodăriile, în special serviciile de educație și de sănătate finanțate direct de puterea publică. Or, aceste „transferuri în natură" au aceeași valoare ca transferurile monetare luate în considerare în venitul disponibil: ele scutesc persoanele în cauză de obligația de a cheltui sume comparabile – sau uneori net mai ridicate – la furnizorii privați de servicii de educație

și de sănătate. Ignorarea lor riscă să deformeze anumite evoluții sau comparații între țări. Iată de ce considerăm preferabil să exprimăm patrimoniile în ani de venit național: aceasta înseamnă să adoptăm un punct de vedere economic – și nu strict monetar – asupra noțiunii de venit. În cadrul acestei cărți, atunci când ne referim la raportul capital/venit, fără nici o altă precizare, ne referim întotdeauna la raportul dintre între stocul de capital și fluxul de venit național [1].

Fundațiile și alți deținători

Pentru a avea o informație cât se poate de completă, este important și să arătăm că am inclus în patrimoniile private nu numai activele și pasivele deținute de persoane fizice private („gospodăriile", în contabilitatea națională), ci și pe cele deținute de fundații și de alte asociații fără scop lucrativ („instituțiile fără scop lucrativ", în contabilitatea națională). Precizăm că numai fundațiile și asociațiile finanțate în principal din contribuțiile persoanelor fizice private sau din veniturile proprietăților acestora intră în această categorie: cele care trăiesc, în principal, din subvenții publice sunt clasate în sectorul administrațiilor publice, iar cele care depind, în primul rând, de produsul vânzărilor lor sunt clasate în sectorul societăților.

În practică, toate aceste frontiere sunt evident fluctuante și poroase, fiind oarecum arbitrar să înglobezi patrimoniul fundațiilor în totalul patrimoniilor private mai curând,

[1] Vom reveni, în a patra parte a acestei cărți, asupra chestiunii impozitelor, transferurilor și redistribuirilor operate de puterea publică și, în special, asupra chestiunii impactului lor asupra inegalităților și a acumulării și repartizării capitalului.

de exemplu, decât în patrimoniul public sau eventual să le consideri ca o categorie aparte. De fapt, este vorba de o formă originală de proprietate, intermediară între proprietatea pur privată și proprietatea publică. În practică, fie că ne gândim la bunurile posedate de Biserică de-a lungul secolelor, fie la cele deținute astăzi de Medici fără Frontiere sau de Fundația Bill și Melinda Gates, vedem clar că avem de a face cu o mare diversitate de persoane juridice, care urmăresc obiective specifice.

Trebuie totuși să subliniem că miza este relativ limitată, în măsura în care ceea ce posedă aceste persoane juridice este, în general, destul de modest, în comparație cu ceea ce păstrează persoanele fizice pentru ele însele. Dacă analizăm estimările disponibile pentru diferitele țări bogate, în cursul perioadei 1970–2010, constatăm că partea fundațiilor și a altor asociații nelucrative din totalul patrimoniilor private este întotdeauna inferioară valorii de 10% și, în general, sub 5%, existând totuși variații interesante între țări – până în 1% în Franța, în jur de 3%–4% în Japonia și până la 6%–7% din totalul patrimoniilor private în Statele Unite –, fără tendință aparentă. Sursele istorice disponibile indică faptul că valoarea totală a bunurilor Bisericii în Franța secolului al XVIII-lea atingea aproximativ 7%–8% din totalul patrimoniilor private, respectiv aproximativ 50%–60% din venitul național din acea epocă (aceste bunuri au fost în parte confiscate și vândute în timpul Revoluției Franceze, pentru a acoperi datoriile publice lăsate moștenire de Vechiul Regim[1]). Altfel spus, Biserica poseda sub Vechiul Regim bunuri și mai importante – raportate la totalul acelei perioade – decât prosperele fundații americane din acest

[1] A se vedea anexa tehnică.

început de secol XXI. Este interesant de observat că cele două niveluri sunt totuși relativ apropiate.

Este vorba aici de poziții patrimoniale cât se poate de substanțiale, mai ales dacă le comparăm cu săracele patrimonii pozitive – și uneori negative – deținute de puterea publică, în diferite epoci. Dar, în comparație cu patrimoniile private, ele rămân relativ scăzute. În mod particular, faptul de a include sau nu fundațiile în aceeași categorie cu gospodăriile nu afectează deloc evoluția generală a raportului capital privat și venit național, pe termen lung. Această includere se justifică, printre altele, prin faptul că, adesea, frontiera nu este ușor de trasat între diferitele structuri juridice, pe de-o parte – fundații, trust funds etc. –, utilizate actualmente de persoanele avute pentru a-și gestiona activele și a-și promova interesele private (persoane pe care, în principiu, conturile naționale le reintegrează direct în sectorul persoanelor, presupunând că sunt identificate ca atare) și, pe de altă parte, fundațiile și asociațiile considerate de interes public. Vom reveni asupra acestei chestiuni delicate în partea a treia a acestei cărți, când vom studia dinamica inegalității mondiale a patrimoniilor și, în special, a patrimoniilor foarte mari în secolul XXI.

Privatizarea patrimoniului în țările bogate

Creșterea foarte puternică a patrimoniilor private observată în țările bogate între 1970 și 2010, în special în Europa și în Japonia, se explică, în primul rând, prin încetinirea creșterii și menținerea unei economisiri ridicate, conform legii $\beta = s/g$. Dar dacă acest fenomen de revenire la capitalul privat a căpătat

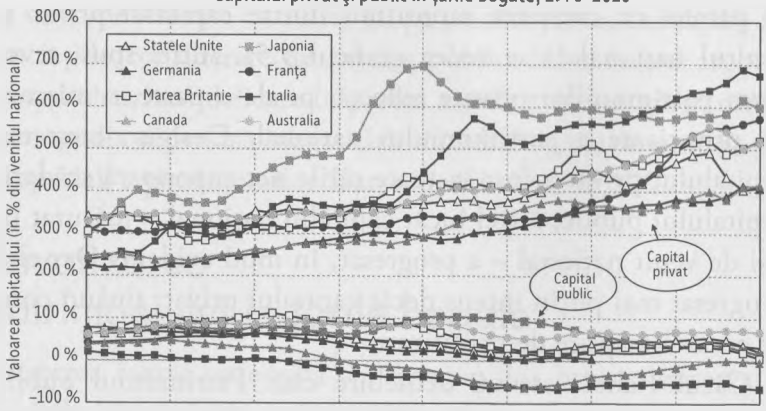
o astfel de amploare, este pentru că acest mecanism principal a fost amplificat de două efecte complementare: pe de-o parte, o mișcare de privatizare și de transfer gradat al avuției publice către avuția privată; pe de altă parte, un fenomen de recuperare pe termen lung a prețului activelor.

Să începem cu privatizarea. Am notat deja în capitolul precedent prăbușirea părții de capital public din capitalul național, în ultimele decenii, mai ales în Franța și în Germania, unde patrimoniul public net a reprezentat până la un sfert – respectiv o treime – din patrimoniul național în anii 1950–1970, iar astăzi el reprezintă abia câteva procente (activele publice permit strict echilibrarea datoriilor). Este vorba, în realitate, de o evoluție foarte generală, care se referă la ansamblul țărilor bogate: în cele opt principale economii dezvoltate de pe planetă, observăm, în perioada 1970–2010, o diminuare gradată a raportului dintre capitalul public și venitul național, în paralel cu creșterea raportului dintre capitalul privat și venitul național (a se vedea graficul 5.5). Altfel spus, revenirea patrimoniilor private reflectă, pe de-o parte, o mișcare de privatizare a patrimoniului național. Desigur, creșterea capitalului privat a fost în toate țările net superioară scăderii capitalului public, astfel încât capitalul național – măsurat în ani de venit național – a progresat, în mod evident. Dar el a progresat mai puțin intens decât capitalul privat, ținând cont de această mișcare de privatizare.

Cazul Italiei este cu deosebire clar. Patrimoniul public net era ușor pozitiv în anii 1970, apoi a devenit net negativ începând din anii 1980–1990 ca urmare a acumulării unor enorme deficite publice. În total, între 1970 și 2010, avuția publică s-a diminuat cu echivalentul a aproape un an de venit

național. În același timp, patrimoniile private au trecut de la abia doi ani și jumătate de venit național, în 1970, la aproape șapte ani, în 2010, respectiv o creștere de ordinul a patru ani și jumătate. Altfel spus, scăderea patrimoniului public reprezintă între o cincime și un sfert din creșterea patrimoniilor private, ceea ce nu este deloc neglijabil. Patrimoniul național italian a progresat, evident, foarte puternic – trecând de la în jur de doi ani și jumătate de venit național, în 1970, la aproximativ șase ani, în 2010 –, dar mai puțin puternic decât patrimoniul privat, a cărui creștere excepțională este în parte factice, pentru că aceasta corespunde, în proporție de aproape un sfert, unei datorii în creștere a unei părți a Italiei față de o altă parte a țării. În loc să plătească impozite pentru a echilibra bugetele publice, italienii – sau cel puțin cei care au

Graficul 5.5.
Capitalul privat și public în țările bogate, 1970-2010



Citirea graficului: În Italia, capitalul privat a trecut de la 240% la 680% din venitul național, între 1970 și 2010, în timp ce capitalul public trecea de la 20% la -70%.
Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

aceste mijloace – au împrumutat bani guvernului cumpărând bonuri de trezorerie sau active publice, ceea ce le-a permis să-și mărească patrimoniul privat – fără ca în felul acesta să mărească patrimoniul național.

De fapt, constatăm că, în ciuda unei economisiri private foarte puternice (în jur de 15% din venitul național), economisirea națională a fost sub 10% din venitul național în Italia, în perioada 1970–2010. Altfel spus, peste o treime din economisirea privată a fost absorbită de deficitele publice. Regăsim această schemă în toate țările bogate, dar, în general, în mod mult mai puțin extrem decât în Italia: în majoritatea țărilor, economisirea publică a fost negativă (investiția publică a fost mai mică decât deficitul public, adică puterea publică a investit mai puțin decât a împrumutat sau împrumuturile ei au finanțat cheltuielile curente). În Franța, Marea Britanie, Germania, Statele Unite, deficitele publice au depășit investiția publică cu aproximativ 2%–3% din venitul național în medie în perioada 1970–2010, și nu cu mai mult de 6%, ca în Italia (a se vedea tabelul 5.4)[1].

[1] Investiția publică netă este, în mod caracteristic, destul de slabă (în general, în jur de 0,5%–1% din venitul național, din care 1,5%–2% investiție publică brută și 0,5%–1% deprecierea capitalului public), astfel încât economisirea publică negativă nu este adesea foarte departe de deficitul public (cu unele excepții, totuși: investiția publică este mai puternică în Japonia, de unde o economisire publică ușor pozitivă, în ciuda deficitelor publice semnificative). A se vedea anexa tehnică.

Tabelul 5.4.
Economisire privată și publică în țările bogate, 1970–2010

	Economisire națională (privată+publică) (fără depreciere) (în % din venitul național)	din care: economisire privată	din care: economisire publică
Statele Unite	5,2%	7,6%	-2,4%
Japonia	14,6%	14,5%	0,1%
Germania	10,2%	12,2%	-2,0%
Franța	9,2%	11,1%	-1,9%
Marea Britanie	5,3%	7,3%	-2,0%
Italia	8,5%	15,0%	-6,5%
Canada	10,1%	12,1%	-2,0%
Australia	8,9%	9,8%	-0,9%

Citire: O parte semnificativă (și variabilă în funcție de țări) a economisirii private este absorbită de deficitele publice, de unde o economisire națională (privată + publică) mai slabă decât economisirea privată. Surse: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

În cele din urmă, în toate țările bogate, economisirea publică negativă și scăderea patrimoniului public care rezultă din aceasta reprezintă o parte semnificativă a creșterii patrimoniilor private (între o zecime și un sfert, în funcție de țări). Nu este explicația principală, dar nu este nici de neglijat.

De asemenea, este posibil ca estimările disponibile să subevalueze, în oarecare măsură, valoarea activelor publice în anii 1970, mai ales în Marea Britanie (poate și în Italia și în Franța),

și, în consecință, ele ne conduc la subestimarea amplorii transferurilor între avuția publică și avuția privată[1]. Acest lucru ar permite în mod special explicarea motivului pentru care patrimoniile private britanice au progresat atât de puternic în perioada 1970–2010, în ciuda unei economisiri private net insuficiente, mai ales în cursul valurilor de privatizare a întreprinderilor publice din anii 1980–1990, privatizări care s-au făcut adesea la prețuri notoriu de mici, ceea ce garantează de altfel popularitatea operațiunii în rândul cumpărătorilor.

Este important de precizat că aceste fluctuații ale transferului de patrimoniu de la sectorul public către sectorul privat nu s-au desfășurat numai în țările bogate începând din anii 1970, nici pe departe. Regăsim această evoluție generală pe toate continentele. La scară mondială, operația de privatizare cea mai masivă din ultimele decenii și, de altfel, din toată istoria capitalului se referă evident la țările din fostul bloc sovietic.

Estimările de care dispunem, extrem de imperfecte, indică faptul că patrimoniile private din Rusia și din țările din fosta Europă de Est se situează la sfârșitul anilor 2000 și începutul anilor 2010 la în jur de patru ani de venit național și că patrimoniul public net este extrem de slab, chiar și în țările bogate. Estimările disponibile pentru anii 1970–1980, înaintea căderii Zidului Berlinului și a prăbușirii regimurilor comuniste, sunt și mai neclare. Dar totul indică faptul că repartizarea era riguros inversă: patrimoniile private se reduceau la nu mare lucru (câteva parcele de terenuri individuale, o parte de imobile, în țările comuniste cel mai puțin închise proprietății private, dar sub un an de venit național în toate cazurile), iar capitalul

[1] Această posibilă subevaluare este legată de numărul mic de tranzacții de active publice în această perioadă. A se vedea anexa publică.

public reprezenta totalitatea capitalului industrial și cea mai mare parte a capitalului național, respectiv, în total, între trei și patru ani de venit național, la o primă aproximare. Altfel spus, nivelul capitalului național nu s-a schimbat, la o primă aproximare: pur și simplu, repartizarea lui între capital public și privat s-a inversat total.

Pe scurt: creșterea foarte mare a patrimoniilor private ruse și est-europene, între sfârșitul anilor 1980 și anii 1990–2000, care în anumite cazuri individuale a luat forma unor îmbogățiri spectaculos de rapide (ne gândim, în primul rând, la „oligarhii" ruși), nu are, evident, nimic de-a face cu economisirea și cu legea dinamică $\beta = s/g$. Este vorba de un transfer pur și simplu al proprietății capitalului, de la puterea publică spre persoanele private. Mișcarea de privatizare a patrimoniului național observată în țările dezvoltate începând din anii 1970–1980 poate fi considerată ca o formă foarte atenuată a acestui proces extrem.

Creșterea istorică a prețului activelor

Ultimul factor care explică această creștere a raportului capital/venit în cursul ultimelor decenii este creșterea istorică a prețurilor activelor. Altfel spus, perioada 1970–2010 nu poate fi corect analizată decât dacă o plasăm într-un context istoric mai lung, cel al perioadei 1910–2010. Nu dispunem de surse istorice complete pentru ansamblul țărilor dezvoltate, dar seriile pe care le-am stabilit pentru Marea Britanie, Franța, Germania și Statele Unite dau rezultate perfect convergente, pe care le rezumăm aici.

Dacă luăm ansamblul perioadei 1910–2010 sau al perioadei 1870–2010, constatăm că evoluția globală a raportului capital/venit este foarte bine explicată de legea dinamică ß = s/g. În mod special, faptul că raportul capital/venit este structural mai ridicat pe termen lung în Europa decât în America este perfect coerent cu diferențialul ratei de economisire și mai ales cu cel al ratei creșterii în cursul secolului încheiat[1]. Căderea din perioada 1910–1950 este coerentă cu slaba economisire națională și distrugerile care au loc în cursul acestor ani, iar faptul că această creștere a raportului capital/venit este mai rapidă în perioada 1980–2010 decât în cursul anilor 1950–1980 se explică foarte bine prin scăderea nivelului de creștere dintre cele două subperioade.

Nu este mai puțin adevărat că punctul scăzut din anii 1950 este mai scăzut decât ar fi prezis simpla logică a acumulării rezumată de legea β = s/g. Pentru a înțelege amploarea golului din mijlocul secolului XX, trebuie să adăugăm faptul că prețurile activelor imobiliare și bursiere au atins cele mai scăzute niveluri din istorie după cel de-al Doilea Război Mondial, pentru numeroasele motive explicate în cele două capitole precedente (politicile de blocare a imobiliarului și reglementarea financiară, climatul politic puțin favorabil capitalismului privat), apoi ele se redresează progresiv începând cu anii 1950, cu o accelerare începând din anii 1980.

După estimările noastre, procesul de recuperare istorică a prețului activelor pare astăzi încheiat: dincolo de convulsiile

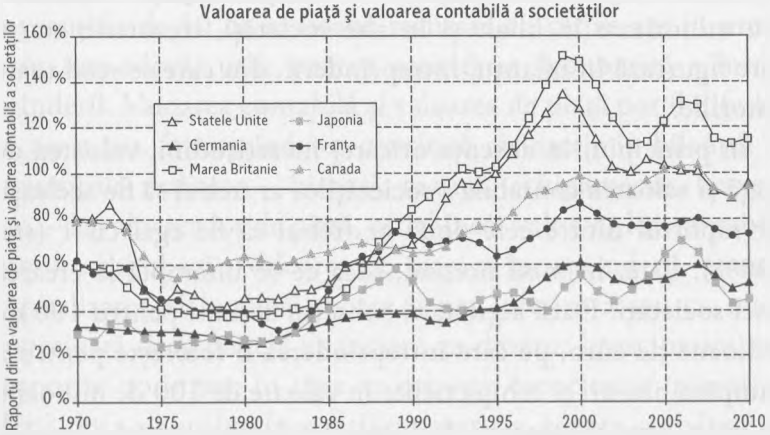
[1] Între 1870 și 2010, rata medie de creștere a venitului național este în jur de 2%–2,2% în Europa (din care 0,4%–0,5% pentru creșterea populației) și de 3,4% în Statele Unite (din care 1,5% pentru creșterea populației). A se vedea anexa tehnică.

și evoluțiile haotice pe termen scurt, creșterea perioadei 1950–2010 pare să fi compensat aproximativ scăderea din perioada 1910–1950. Ar fi hazardat totuși să tragem de aici concluzia că etapa de creștere a prețului relativ al activelor este definitiv terminată și că prețurile activelor vor progresa de acum încolo exact în același ritm ca prețurile de consum, în deceniile viitoare. Pe de-o parte, sursele istorice sunt incomplete și imperfecte, iar comparațiile de prețuri pe perioade atât de lungi nu pot fi decât aproximative. Pe de altă parte, există multiple motive teoretice pentru care prețurile activelor pot evolua diferit de alte prețuri pe termen lung, de exemplu pentru că anumite tipuri de active – clădiri, echipamente – cunosc ritmuri de progres tehnic diferite de ritmul mediu al economiei, sau din cauza importanței anumitor resurse naturale epuizabile (vom reveni asupra acestui punct).

În cele din urmă și mai ales, trebuie să insistăm din nou asupra faptului că prețul capitalului, dincolo de bulele de durată scurtă sau medie care le caracterizează întotdeauna și de eventualele divergențe structurale pe termen lung, este întotdeauna în parte o construcție socială și politică: el reflectă noțiunea de proprietate, ce predomină într-o societate dată și depinde de multiple politici și instituții ce reglementează relațiile dintre diferite grupuri sociale interesate – și în particular între cei care posedă capital și cei care nu posedă. Acest lucru este evident, de exemplu, pentru prețurile bunurilor imobiliare, care depind de reglementările în vigoare referitoare la relațiile dintre proprietari și chiriași și creșterea chiriilor. Acest lucru are legătură și cu cursurile bursiere, așa cum am văzut în capitolul precedent când am menționat valoarea de piață relativ slabă care caracterizează întreprinderile germane.

Din acest punct de vedere, este interesant de analizat, în cazul țărilor pentru care sunt disponibile astfel de date, evoluția raportului dintre valoarea de piață și valoarea contabilă a societăților, în perioada 1970–2010 (a se vedea graficul 5.6). Cititorii care consideră aceste aspecte prea tehnice pot trece, fără dificultate, direct la secțiunea următoare.

Graficul 5.6.
Valoarea de piață și valoarea contabilă a societăților



Citirea graficului: Fracția „Q a lui Tobin" (raportul dintre valoarea de piață și valoarea contabilă a societăților) a avut tendința de a progresa, în medie, în țările bogate, începând din anii 1970–1980. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Valoarea de piață corespunde capitalizării bursiere în cazul societăților cotate. În cazul celor care nu sunt cotate, fie pentru că sunt prea mici, fie pentru că aleg să nu facă apel la piețele bursiere (de exemplu, pentru a păstra caracterul familial, ceea ce se poate întâmpla în societăți foarte mari), valoarea de piață este calculată în conturile naționale prin referire la cursurile bursiere observate în cazul întreprinderilor

cotate care au caracteristici cât se poate de apropiate (sector de activitate, dimensiune etc.) și ținând seama de „lichiditatea" pieței în cauză[1]. Am folosit până aici aceste valori de piață pentru a măsura stocurile de patrimoniu privat și de patrimoniu național. Valoarea contabilă, numită de asemenea „valoare de bilanț" (*book value*) sau „activ net contabil" sau „fonduri proprii", este egală cu valoarea cumulată a tuturor activelor – imobile, echipamente, mașini, brevete, participații majoritare sau minoritare în filiale și în alte societăți, trezorerie etc. – care figurează în bilanțul întreprinderii, din care se scad toate datoriile.

În principiu, în absența oricărei incertitudini, valoarea de piață și valoarea contabilă a societăților ar trebui să fie aceleași, iar raportul dintre cele două ar trebui să fie egal cu 1 (sau 100%). Este, în mod normal, ceea ce se întâmplă la crearea unei societăți. Dacă acționarii subscriu acțiuni pentru 100 de milioane de euro, pe care întreprinderea îi folosește pentru a cumpăra birouri și echipamente în valoare de 100 de milioane de euro, atunci valoarea de piață și valoarea contabilă vor fi ambele egale cu 100 de milioane. Situația este aceeași dacă societatea împrumută 50 de milioane pentru a cumpăra mașini noi cu o valoare de 50 de milioane: activul net contabil va fi întotdeauna egal cu 100 de milioane (150 de milioane active, mai puțin 50 de milioane datoriile), la fel cu capitalizarea bursieră. Cazul ar fi același dacă întreprinderea face profituri

[1] O societate necotată, ale cărei părți sociale sunt foarte greu de vândut, pentru că tranzacțiile sunt puțin numeroase, astfel încât poate dura mult timp până să se găsească un cumpărător interesat, se poate afla în situația în care prețul ei este evaluat cu 10% sau 20% mai puțin decât cel al unei societăți similare cotate la Bursă, în cazul căreia este posibil să se găsească rapid un cumpărător sau un vânzător interesat.

de 50 de milioane de euro și decide să le constituie ca rezervă, pentru a finanța investiții noi cu o valoare de 50 de milioane: cursurile bursiere vor crește cu aceeași sumă (pentru că fiecare știe că întreprinderea posedă noi active), astfel că valoarea de piață și valoarea contabilă vor trece la 150 de milioane.

Dificultatea rezidă în aceea că viața unei întreprinderi devine foarte rapid mult mai complexă și mai nesigură: de exemplu, după un timp, nimeni nu mai știe foarte clar dacă investițiile de 50 de milioane realizate cu câțiva ani în urmă sunt într-adevăr utile pentru activitatea economică a întreprinderii. Valoarea contabilă și valoarea de piață pot fi diferite în acest caz. Întreprinderea continuă să înscrie în bilanțul ei investițiile realizate – birouri, mașini, echipamente, brevete etc. – la valoarea lor de piață, astfel încât valoarea lor contabilă este neschimbată[1]. Valoarea de piață a întreprinderii, anume capitalizarea ei bursieră, poate fi net inferioară sau cu mult superioară dacă pieţele financiare au devenit brusc pesimiste, respectiv optimiste în ceea ce privește capacitatea întreprinderii de a-și utiliza investițiile pentru a genera activitate și profituri. Din acest motiv, observăm întotdeauna în practică variații enorme ale raportului dintre valoarea de piață și valoarea contabilă a societăților luate individual. De exemplu,

[1] Normele internaționale armonizate, utilizate pentru conturile naționale – pe care le folosim aici –, prevăd că activele – ca și pasivele – sunt întotdeauna evaluate la valoarea lor de piață, la data bilanțului (adică valoarea care ar putea fi obținută dacă întreprinderea ar hotărî să lichideze aceste active și să le vândă; această valoare este estimată utilizând eventual tranzacții recente). Normele contabile private utilizate de întreprinderi pentru a-și publica bilanțul nu sunt exact aceleași cu normele contabile naționale și variază în funcție de țară, ceea ce pune multiple probleme pentru reglementarea financiară și prudențială și pentru fiscalitate. Vom reveni asupra acestor aspecte, în a patra parte a acestei cărți.

acest raport, numit și „raportul Q al lui Tobin" (după numele economistului James Tobin, care l-a definit pentru prima dată), variază între 20% și peste 340% dacă se analizează societățile franceze cotate la CAC 40 în 2012[1].

Este mai dificil de înțeles de ce raportul Q al lui Tobin, măsurat la nivelul ansamblului societăților unei țări, ar trebui să fie sistematic inferior sau superior valorii unu. Există două explicații clasice.

Dacă anumite investiții necorporale (cheltuielile efectuate pentru a crește valoarea mărcii sau cheltuielile pentru cercetare și dezvoltare) nu sunt bine evidențiate în bilanț, atunci este logic ca valoarea de piață să fie în medie structural superioară valorii de bilanț. Acest lucru poate explica existența rapoartelor ușor superioare valorii unu observate în Statele Unite (în medie 100%–120%) și, mai ales, în Marea Britanie (în jur de 120%–140%) la sfârșitul anilor 1990 și în anii 2000. Trebuie observat totuși că aceste rapoarte superioare valorii unu reflectă, de asemenea, în cele două țări fenomene de bulă bursieră: rapoartul Q al lui Tobin revine rapid spre unu odată cu spargerea bulei internet în anii 2001–2002 și cu ocazia crizei financiare din 2008–2009 (a se vedea graficul 5.6).

Pe de altă parte, dacă faptul de a poseda acțiunile unei întreprinderi nu conferă toate puterile, în special pentru că acționarii trebuie facă unele concesii, în cadrul unei relații pe termen lung, celorlalți *stakeholders* ai întreprinderii (reprezentanți ai salariaților, autorități publice locale sau naționale, asociații

[1] A se vedea, de exemplu, „Profil financier du CAC 40", Raportul cabinetului de expertiză contabilă Ricol Lasteyrie, 26 iunie 2012. Regăsim exact același tip de variații extreme ale raportului Q al lui Tobin, în toate țările și pe toate piețele bursiere.

ale consumatorilor etc.), ca în cazul „capitalismului renan" menționat în capitolul precedent, atunci este logic ca valoarea de piață să fie în medie structural inferioară valorii bilanțului. Acest lucru poate explica raportul ușor inferior valorii unu, observat în Franța (în jur de 80%) și, mai ales, în Germania și în Japonia (aproximativ 50%–70%) în anii 1990–2000, în timp ce țările anglo-saxone se apropiau sau depășeau 100% (a se vedea graficul 5.6). Trebuie notat și faptul că se calculează capitalizarea bursieră pornind de la prețuri de acțiuni observate pentru tranzacțiile curente, care corespund în general unor mici participații minoritare, și nu unor preluări de control, pentru care de obicei se plătește un preț sensibil mai ridicat decât prețul curent, de obicei de ordinul a 20% mai mare – prin urmare, acest lucru poate fi suficient pentru a explica un raport Q al lui Tobin de ordinul a 80%, inclusiv în absența oricărui alt *stakeholder* în afara acționarilor minoritari.

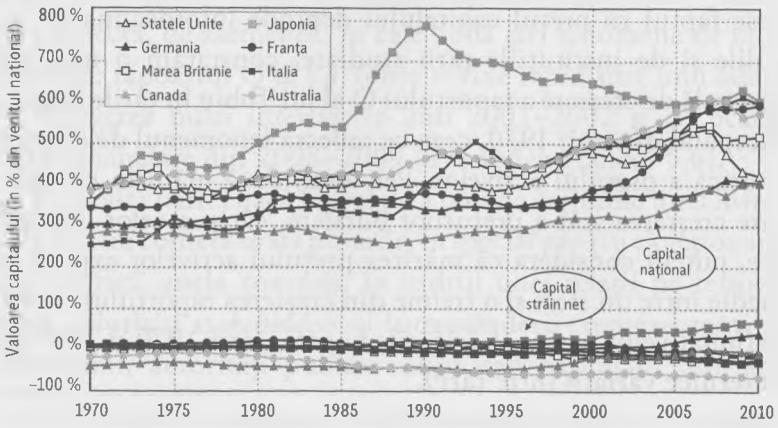
Dincolo de aceste interesante variații între țări, care dovedesc faptul că prețul capitalului depinde întotdeauna de regulile și de instituțiile țării studiate, constatăm o tendință generală de creștere a raportului Q al lui Tobin în țările bogate, începând din anii 1970, ceea ce reflectă fenomenul de creștere istorică a prețului activelor. Per total, dacă luăm în considerare creșterea atât a prețurilor bursiere, cât și a celor imobiliare, putem considera că mărirea prețului activelor explică în medie între un sfert și o treime din creșterea raportului capital național-venit național, în țările bogate, între 1970 și 2010 (cu puternice variații între țări[1]).

[1] A se vedea anexa tehnică.

Capital național și active străine nete în țările bogate

Așa cum am punctat deja în capitolele precedente, enormele active străine deținute în țările bogate, în ajunul Primului Război Mondial, în special de către Marea Britanie și Franța au dispărut total ca urmare a șocurilor perioadei 1914–1945 și, de atunci, nu au mai revenit niciodată la niveluri la fel de ridicate. De fapt, dacă analizăm nivelurile atinse de capitalul național și de capitalul străin net, în țările bogate, în perioada 1970–2010, este tentant să conchidem că activele străine au o importanță limitată: acestea sunt uneori ușor pozitive, alteori ușor negative, în funcție de țări și de ani, dar sunt în general destul de slabe, în comparație cu capitalul național. Altfel spus, puternica mărire a capitalului național în țările bogate reflectă

Graficul 5.7.
Capitalul național în țările bogate, 1970–2010



Citirea graficului: Activele străine nete deținute de Japonia și Germania sunt cuprinse între 0,5 și un an de venit național, în 2010. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

mai înainte de orice evoluția capitalului intern din diferitele țări, iar activele străine nete nu par să joace, la o primă aproximare, decât un rol relativ minor (a se vedea graficul 5.7).

O astfel de concluzie ar fi totuși exagerată. Observăm de fapt că Japonia și Germania au acumulat active străine nete într-adevăr importante, în ultimele decenii, în special în anii 2000 (este, în mare parte, consecința automată a excedentelor lor comerciale). La începutul anilor 2010, activele străine nete deținute de Japonia ating aproximativ 70% din venitul național nipon, iar poziția netă externă a Germaniei se apropie de 50% din venitul național german. Desigur, acest nivel este sensibil mai slab decât activele străine deținute în ajunul Primului Război Mondial de Marea Britanie – aproape doi ani de venit național – sau de Franța – mai mult de un an. Dar, ținând seama de rapiditatea traiectoriei de acumulare, este firesc să ne punem întrebarea referitoare la urmarea evoluției[1]. În ce măsură anumite țări sunt posedate de alte țări

[1] Excedentul comercial a atins 6% din PIB în Germania la începutul anilor 2010, ceea ce a permis o acumulare rapidă de creanțe în raport cu restul lumii. Cu titlu de comparație, excedentul chinezesc nu reprezintă decât 2% din PIB-ul chinez (cele două excedente se apropie de 170–180 miliarde de euro anual, dar PIB-ul chinezesc este de trei ori mai mare: în medie 10 000 de miliarde, în loc de 3 000 de miliarde de euro). Putem observa și că, în cazul Germaniei, cinci ani de excedent permit cumpărarea capitalizării imobiliare pariziene, iar cinci ani suplimentari pot cumpăra CAC 40 (în jur de 800–900 de miliarde pentru fiecare lot). Acest excedent foarte puternic pare totuși mai curând să țină de variabilele aleatorii ale completivității germane decât de o țintă explicită de acumulare. Prin urmare, putem considera că va crește cererea internă și că acest excedent se va reduce în anii următori. În țările petroliere, care sunt în mod explicit pe o traiectorie de acumulare de active externe, excedentul comercial depășește 10% din PIB (în Arabia Saudită sau în Rusia), respectiv mai multe zeci de procente în microstatele petroliere. A se vedea capitolul 12 și anexa tehnică.

în cursul secolului XXI? Pozițiile externe considerabile observate în perioada colonialismului sunt oare susceptibile de a fi atinse, chiar depășite? Pentru a trata această problemă corect, va trebui să introducem în analiză țările petroliere și țările emergente (începând cu China), pentru care dispunem de date istorice extrem de reduse – de unde importanța limitată care li s-a acordat până aici –, dar surse mult mai satisfăcătoare pentru perioada actuală. Va trebui, de asemenea, să se ia în considerare inegalitatea patrimoniilor la nivel individual și în interiorul țărilor, și nu numai între țări. Vom aborda din nou, prin urmare, această chestiune a dinamicii repartizării mondiale a capitalului, în partea a treia a acestei cărți.

În acest stadiu, să notăm pur și simplu că logica legii $\beta = s/g$ poate conduce automat la dezechilibre internaționale foarte puternice, în pozițiile patrimoniale, așa cum ilustrează clar cazul japonez. Pentru un același nivel de dezvoltare, diferențe mici de nivel de creștere (în special demografică) sau de nivel de economisire pot face unele țări să se găsească în situația unui raport capital/venit potențial mult mai ridicat decât altele, în care caz este natural să ne așteptăm ca primele să investească masiv în a doua categorie, ceea ce poate genera tensiuni politice semnificative. Cazul japonez ilustrează și un al doilea tip de risc, care poate surveni atunci când raportul capital/venit de echilibru $\beta = s/g$ atinge un nivel foarte ridicat. Dacă rezidenții țării în cauză au o puternică preferință pentru activele domestice, de exemplu pentru imobiliarul japonez, atunci acest lucru poate împinge prețurile acestor active către niveluri necunoscute până atunci. Din acest punct de vedere, este interesant de remarcat că recordul japonez din 1990 a fost recent bătut de Spania, unde totalul patrimoniilor private nete a atins opt ani

de venit național în ajunul crizei din 2007–2008, respectiv cu un an mai mult decât Japonia în 1990. Bula spaniolă a început să se dezumfle foarte rapid, începând din 2010–2011, la fel ca bula japoneză la începutul anilor 1990[1]. Este foarte posibil ca bule și mai spectaculoase să se formeze în viitor, pe măsură ce raportul capital/venit potențial $\beta = s/g$ atinge noi culmi. Vom nota, în trecere, interesul de a reprezenta astfel evoluția istorică a raportului capital/venit și de a exploata, în acest mod, stocurile și fluxurile din conturile naționale. Acest lucru ar putea permite detectarea la timp a exceselor evidente de evaluare și aplicarea unei politici prudențiale și financiare adecvate, care să conducă la temperarea entuziasmului speculativ al instituțiilor financiare din țara în cauză[2].

De asemenea, trebuie menționat că pozițiile nete reduse pot disimula enorme poziții brute. De fapt, o caracteristică a mondializării financiare actuale este aceea că fiecare țară este în mare parte posedată de alte țări, ceea ce duce nu doar la deformarea percepțiilor privind repartizarea mondială a averilor, ci și la o vulnerabilitate semnificativă a țărilor mici și la instabilitatea repartizării mondiale a pozițiilor nete. În general, am asistat, începând cu anii 1970–1980, la o mișcare puternică de „financiarizare" a economiei și a structurii patrimoniilor, în sensul în care masa activelor și pasivelor financiare deținute de diferite sectoare (gospodării, societăți, administrații) a progresat și mai

[1] A se vedea graficul suplimentar S5.2 (disponibil on-line).

[2] În cazul Spaniei, toată lumea a remarcat creșterea foarte puternică a indicilor imobiliari și bursieri în anii 2000. Dar, dacă nu există un punct de referință precis, este foarte dificil de determinat în care moment evaluările au devenit într-adevăr excesive. Avantajul raportului capital/venit este că acest indicator oferă un astfel de punct de referință, care permite să se facă o serie de comparații în timp și în spațiu.

puternic decât valoarea netă a patrimoniilor. Totalul activelor și pasivelor financiare nu depășea patru–cinci ani de venit național în majoritatea țărilor la începutul anilor 1970. Cel mai adesea, el este cuprins între zece și cincisprezece ani de venit național la începutul anilor 2010 (în special, în Statele Unite, în Japonia, în Germania și în Franța) și peste douăzeci de ani în Marea Britanie, ceea ce constituie un record istoric absolut[1]. Acest lucru reflectă dezvoltarea fără precedent a participațiilor încrucișate între societăți financiare și nefinanciare din aceeași țară (și în mod special o umflare considerabilă a bilanțurilor bancare, fără legătură cu creșterea fondurilor proprii) și, de asemenea, a participațiilor încrucișate între țări.

Din acest punct de vedere, este important să semnalăm că acest fenomen de participații încrucișate internaționale este mult mai masiv în țările europene, începând cu Marea Britanie, Germania și Franța (unde activele financiare deținute de celelalte țări reprezintă între un sfert și jumătate din totalul activelor financiare interne, ceea ce este considerabil)

[1] A se vedea graficele S5.3–S5.4 (disponibile on-line). Trebuie semnalat și faptul că bilanțurile întocmite de băncile centrale și de administrațiile statistice se referă numai la activele financiare primare (creanțe, acțiuni, obligațiuni și titluri diverse), și nu la produse derivate (care sunt asociate cu contracte de asigurare indexate la aceste active primare, sau cu pariuri, în funcție de cum vedem problema), ceea ce va face să crească totalul la niveluri și mai ridicate (între douăzeci și treizeci de ani de venit național, în funcție de definițiile adoptate). Este totuși important să realizăm că aceste mase de active și de pasive financiare, care sunt astăzi mult mai ridicate decât toate nivelurile observate în trecut (în secolul al XIX-lea și până la Primul Război Mondial, totalul activelor și pasivelor financiare nu depășea patru–cinci ani de venit național), nu au, prin definiție, nici un impact asupra nivelurilor patrimoniului net (în același mod în care suma pariurilor realizate cu ocazia unui eveniment sportiv nu influențează nivelul patrimoniului național). A se vedea anexa tehnică.

decât în economiile de talie mai mare, ca Statele Unite și Japonia (în care această parte nu depășește în nici un caz o zecime)[1]. Acest lucru sporește sentimentul de deposedare, în special în Europa, uneori în mod excesiv (uităm repede că, dacă societățile naționale și datoria publică sunt deținute în mare parte de restul lumii, deținem active echivalente în străinătate, prin intermediul contractelor de asigurare de viață și al unor multiple produse financiare), dar parțial din motive corecte. De fapt, această structură a bilanțului introduce o vulnerabilitate importantă a țărilor mici, în special europene, în sensul că micile „erori" de evaluare a activelor sau pasivelor financiare deținute de unii și alții pot induce enorme variații ale poziției patrimoniale nete[2]. Constatăm, de altfel, că evoluția poziției patrimoniale nete a diferitelor țări este determinată nu numai de acumularea de excedente (sau de deficite) ale balanței comerciale, ci, în egală măsură, de variațiile foarte puternice ale randamentului obținut la activele și pasivele financiare din țara în cauză[3]. Să precizăm, de asemenea,

[1] De exemplu, activele financiare deținute în Franța de restul lumii reprezintă 310% din venitul național în 2010, iar activele financiare deținute de rezidenții francezi în restul lumii reprezintă 300% din venitul național, de unde o poziție negativă de –10%. În Statele Unite, poziția negativă de -20% din venitul național corespunde unor active financiare de ordinul a 120% deținute de restul lumii în Statele Unite și de 100% posedate de rezidenții americani în străinătate. A se vedea graficele S5.5–S5.11 (disponibile on-line) pentru serii detaliate pe țară.

[2] Vom observa în acest sens că o diferență centrală între bulele japoneză și spaniolă este că Spania are actualmente o poziție patrimonială negativă, de ordinul a un an de venit național (ceea ce complică în mod serios situația țării), în timp ce Japonia are o poziție pozitivă, de același ordin. A se vedea anexa tehnică.

[3] În special, ținând seama de foarte puternicele deficite comerciale americane, poziția netă a Statelor Unite ar trebui să fie în măsură mult

că o parte importantă a acestor poziții internaționale reflectă în măsură și mai mare fluxuri financiare fictive, legate de strategii de optimizare fiscală sau de reglementare (prin intermediul societăților paravan, deținute în țările care oferă fiscalitatea sau reglementarea cea mai atractivă), decât nevoile economiei reale[1].

La ce nivel se va situa raportul capital/venit mondial în secolul XXI?

Legea dinamică $\beta = s/g$ ne permite și să reflectăm la nivelurile pe care le-ar putea atinge raportul capital/venit, la nivel mondial, în secolul XXI.

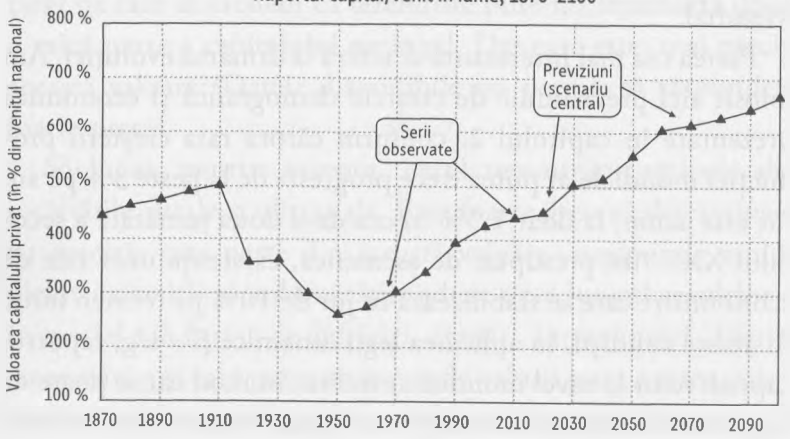
Să vedem, pentru început, ce putem spune referitor la trecut. Pentru Europa (sau, cel puțin, pentru principalele

mai mare negativă decât este de fapt. Acest ecart se explică în același timp prin randamentul foarte puternic obținut la activele americane în străinătate (în mod special, în acțiuni) și randamentul slab plătit la pasive (în special, titluri de datorie americane). A se vedea, în acest sens, lucrările lui P.O. Gourinchas și H. Rey, citați în anexă. Pe de altă parte, poziția netă germană ar trebui să fie mai mare decât este, iar acest lucru se explică prin randamentele slabe obținute la activele plasate în străinătate (ceea ce se poate explica, în parte, prin neîncrederea germană actuală). Pentru o descompunere globală a acumulării de active străine de către diferitele țări bogate, în perioada 1970–2010, separând efectele de balanță comercială de efectele de randament al portofoliului străin, a se vedea anexa tehnică (în special tabelul S5.13).

[1] De exemplu, este probabil ca o parte semnificativă a deficitului comercial american să corespundă pur și simplu unor transferuri fictive către filiale ale întreprinderilor americane aflate pe teritorii mai clemente din punct de vedere fiscal, care sunt apoi repatriate sub formă de profituri realizate în străinătate (ceea ce restabilește nivelul balanței de plăți). Vedem în ce măsură aceste jocuri de înregistrare pot deforma analiza celor mai elementare fenomene economice.

economii din Europa Occidentală) și America de Nord, avem estimări fiabile, pentru ansamblul perioadei 1870–2010. În ceea ce privește Japonia, nu dispunem de estimări complete ale totalului patrimoniilor private sau ale patrimoniului național, înaintea anilor 1960–1970. Cu toate acestea, datele parțiale de care dispunem, în special datele succesorale japoneze, începând din 1905, arată extrem de clar că patrimoniile au urmat în Japonia același tip de curbă în U precum cea observată în Europa și că raportul capital/venit se situează la niveluri foarte ridicate în anii 1910–1930, de ordinul a 600%–700%, înainte de a cădea la 200%–300% în anii 1950–1960 și de a începe apoi în anii 1990–2000 creșterea spectaculoasă către niveluri apropiate de 600%–700%, pe care le-am studiat anterior.

Graficul 5.8.
Raportul capital/venit în lume, 1870–2100



Citirea graficului: Conform simulărilor scenariului central, raportul capital/venit la nivel mondial ar putea să se apropie de 700% până la sfârșitul secolului XXI.
Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Pentru celelalte țări și continente, Asia (exceptând Japonia), Africa și America de Sud, există estimări relativ complete, începând din anii 1990–2000, cu un raport capital/venit mediu de ordinul a patru ani. Pentru anii 1870–1990, nu există nici o estimare completă, cu adevărat fiabilă și am presupus, pur și simplu, că li se aplică nivelul global. Ținând seama de faptul că aceste țări reprezintă în total puțin peste o cincime din PIB-ul mondial, pe toată această perioadă, impactul asupra raportului capital/venit la nivel mondial este oricum relativ limitat.

Rezultatele obținute sunt indicate în graficul 5.8. Dată fiind ponderea din total a țărilor bogate, nu este deloc surprinzător să constatăm că raportul capital/venit la nivel mondial a urmat același tip de curbă în U: raportul capital/venit la nivel mondial pare actualmente să se apropie de 500%, respectiv aproximativ nivelul atins în ajunul Primului Război Mondial.

Partea cea mai interesantă se referă la urmarea evoluției. Am folosit aici previziunile de creștere demografică și economică prezentate în capitolul 2, conform cărora rata creșterii producției mondiale ar putea trece progresiv de la peste 3% pe an, cât este acum, la doar 1,5% în cea de-a doua jumătate a secolului XXI. Am presupus, de asemenea, existența unei rate de economisire care se stabilizează în jur de 10% pe termen lung. În aceste condiții, în aplicarea legii dinamice $\beta = s/g$, raportul capital/venit la nivel mondial ar trebui, în mod cât se poate de logic, să continue să crească și s-ar putea apropia de 700% în secolul XXI, respectiv aproximativ nivelul observat în Europa în Belle Époque și în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea. Altfel spus, întreaga planetă ar putea semăna, de astăzi până în 2100,

cu Europa din Belle Époque, cel puțin din punctul de vedere al intensității patrimoniale. Desigur, aceasta este doar o posibilitate: am văzut că previziunile de creștere erau foarte incerte, iar cele privind rata economisirii sunt la fel. Aceste simulări nu sunt, din această cauză, mai puțin plauzibile și au meritul de a ilustra rolul central al încetinirii creșterii în acumularea capitalului.

Misterul valorii terenurilor

Prin definiție, legea $\beta = s/g$ nu se referă decât la formele de capital care pot fi acumulate și nu ia în calcul valoarea resurselor naturale pure, în special a terenurilor pure, adică înainte de orice îmbunătățire adusă de om. Faptul că legea $\beta = s/g$ permite să se evidențieze aproape totalitatea stocurilor de capital observate în 2010 (între 80% și 100%, în funcție de țară) ne face să credem că terenurile pure nu reprezintă decât o mică parte a capitalului național. Dar care este, mai precis, această valoare? Datele disponibile nu permit să răspundem foarte precis.

Să luăm, pentru început, cazul terenurilor agricole din societățile rurale tradiționale. Este foarte greu să determinăm cu precizie care parte din această valoare corespunde multiplelor investiții și îmbunătățiri aduse de-a lungul secolelor – în special sub formă de defrișări, drenări, împrejmuiri, diferite amenajări – și care parte corespunde valorii pure a terenurilor, așa cum existau ele înaintea exploatării lor de către om. Se pare totuși că investițiile și îmbunătățirile constituie cea mai mare parte. În secolul al XVIII-lea, valoarea terenurilor agricole atingea echivalentul a patru ani de venit național atât

în Franța, cât și în Marea Britanie[1]. Conform estimărilor realizate în acea epocă, se poate aprecia că investițiile și îmbunătățirile reprezintă cel puțin trei sferturi din această valoare și, fără îndoială, mai mult. Valoarea terenurilor pure reprezintă maximum un an de venit național, probabil chiar mai puțin de o jumătate de an. Această concluzie se bazează, în special, pe faptul că valoarea anuală a diferitelor lucrări de defrișare, drenare etc. reprezenta în sine sume importante, de ordinul a 3%–4% din venitul național. Or, cu o creștere relativ lentă, sub 1% pe an, valoarea cumulată a unor astfel de investiții nu este departe de a reprezenta totalitatea valorii terenurilor agricole (chiar de a o depăși[2]).

Este interesant de observat că Thomas Paine, în renumita sa propunere de „justiție agrară" depusă în 1795 în fața parlamentarilor francezi, ajungea și el la concluzia că partea neacumulată a patrimoniului național (*unimproved land*) corespundea aproximativ unei zecimi din patrimoniul național, respectiv ceva mai mult de o jumătate de an de venit național.

Trebuie totuși să insistăm asupra faptului că astfel de estimări sunt, inevitabil, foarte aproximative. Atunci când ritmul de creștere anuală este slab, ușoarele variații ale ratei

[1] Este dificil de făcut comparații cu societăți din vechime, dar rarele estimări disponibile sugerează că valoarea terenurilor poate uneori crește la niveluri și mai mari, de exemplu, șase ani de venit național în Roma antică, după afirmațiile lui R. Goldsmith, *Pre-modern Financial Systems. A Historical Comparative Study*, Cambridge University Press, 1987, p. 58. Estimările mobilității intergeneraționale patrimoniale în micile societăți primitive (M. Borgerhoff și S. Bowles, „Intergenerational wealth transmission and the dynamics of inequality in small-scale societies", *Science*, 2009) sugerează că importanța patrimoniului transmisibil variază puternic, în funcție de activitatea economică practicată (vânători, păstori, cultivatori).

[2] A se vedea anexa tehnică.

investițiilor produc enorme diferențe în valoarea pe termen lung a raportului capital/venit $\beta = s/g$. Ceea ce este important de reținut este faptul că cea mai mare parte a capitalului național din societățile tradiționale se sprijinea deja pe acumulare și investiție: nimic nu s-a schimbat cu adevărat, în afară poate de faptul că deprecierea capitalului funciar era foarte redusă în comparație cu capitalul imobiliar și profesional modern, care trebuie înlocuit și reparat mult mai frecvent, ceea ce contribuie poate la impresia că este un capital mai „dinamic". Dar, ținând seama de datele limitate și imprecise de care dispunem pentru investițiile din societățile rurale tradiționale, este greu să mergem mult mai departe.

În mod special, pare imposibil să se facă o comparație precisă cu valoarea terenurilor pure, la sfârșitul secolului XX și la începutul secolului XXI. Principala miză sunt astăzi terenurile urbane: terenurile agricole valorează mai puțin de 10% din venitul național în Franța, ca și în Marea Britanie. Problema este că, astăzi, valoarea terenurilor urbane pure se identifică la fel de greu, independent nu doar de clădiri și construcții, ci și de infrastructurile și amenajările care le fac atractive, ca valoarea terenurilor agricole pure din secolul al XVIII-lea. Conform estimărilor noastre, fluxurile anuale de investiții din ultimele decenii permit explicarea corectă a cvasitotalității valorii patrimoniilor – în special imobiliare – din 2010. Altfel spus, creșterea raportului capital/venit nu se explică în primul rând prin creșterea valorii terenurilor urbane pure, care, la o primă aproximare, pare relativ comparabilă cu cea a terenurilor agricole pure din secolul al XVIII-lea: între o jumătate de an și un an de venit național. Marjele de incertitudine sunt totuși substanțiale.

De altfel, trebuie adăugate două aspecte. Pe de-o parte, faptul că valoarea totală a capitalizării patrimoniale – în special imobiliară, în țările bogate – se explică destul de bine prin acumularea fluxurilor de economisire și de investiții nu exclude, evident, existența unor aprecieri locale foarte puternice locale, legate de puternice efecte de aglomerare în anumite, în special în marile capitale. Nu ar avea cine știe ce sens să pretindem că explicăm creșterea valorii imobilelor pe Champs-Élysées sau, în general, la Paris doar prin adăugarea fluxurilor de investiții. Din estimările noastre reiese, pur și simplu, că aceste foarte puternice aprecieri funciare locale din anumite zone au fost, în mare parte, compensate de deprecieri funciare în alte zone, devenite mai puțin atractive, de exemplu în orașele de dimensiuni medii sau într-o serie de cartiere dezafectate.

Pe de altă parte, faptul că o creștere a valorii terenurilor pure nu pare să explice o parte esențială a creșterii istorice a raportului capital/venit în țările bogate nu înseamnă absolut deloc că același lucru se va întâmpla și în viitor. Din punct de vedere teoretic, nu există nici o forță care să garanteze stabilitatea pe termen lung a valorii terenurilor și chiar mai puțin a resurselor naturale, în ansamblul lor. Vom relua analiza acestei chestiuni atunci când vom discuta despre dinamica patrimoniului și a activelor străine deținute de țările petroliere[1].

[1] A se vedea partea a treia, capitolul 12.

6 ÎMPĂRȚIREA CAPITAL–MUNCĂ ÎN SECOLUL XXI

Înțelegem acum suficient de bine dinamica raportului capital/venit, așa cum este descrisă de legea $\beta = s/g$. Raportul capital/venit pe termen lung depinde în special de rata de economisire s și de rata de creștere g. Acești doi parametri macrosociali depind, la rândul lor, de milioane de decizii individuale, influențate de multiple considerații sociale, economice, culturale, psihologice, demografice, și pot varia în mare măsură în timp și între țări. În rest, sunt foarte independenți unul de celălalt. Toate acestea ne permit să înțelegem mai bine puternicele variații istorice și spațiale ale raportului capital/venit – fără a lua măcar în calcul faptul că prețul relativ al capitalului poate și el varia în mare măsură, pe termen lung, dar și pe termen scurt, la fel ca acela al resurselor naturale.

De la raportul capital/venit la împărțirea capital-muncă

Trecem acum de la analiza raportului capital/venit la cea a împărțirii venitului național între muncă și capital. Formula $\alpha = r \times \beta$, numită prima lege fundamentală a capitalismului în capitolul 1, ne permite să trecem în mod transparent de la una la cealaltă. De exemplu, dacă valoarea stocului de capital este egală cu șase ani de venit național ($\beta = 6$) și dacă randamentul mediu al capitalului este de 5% pe an ($r = 5\%$), atunci partea veniturilor din capital α din venitul național este egală cu 30% (iar cea a veniturilor din muncă este, prin urmare, egală cu 70%). Aspectul principal este, prin urmare, următorul: cum se determină randamentul capitalului? Să începem prin a examina pe scurt evoluțiile observate pe termen foarte lung, înainte de a analiza mecanismele teoretice și forțele economice și sociale implicate.

Cele două țări pentru care dispunem de datele istorice cele mai complete, începând din secolul al XVIII-lea, sunt, din nou, Marea Britanie și Franța.

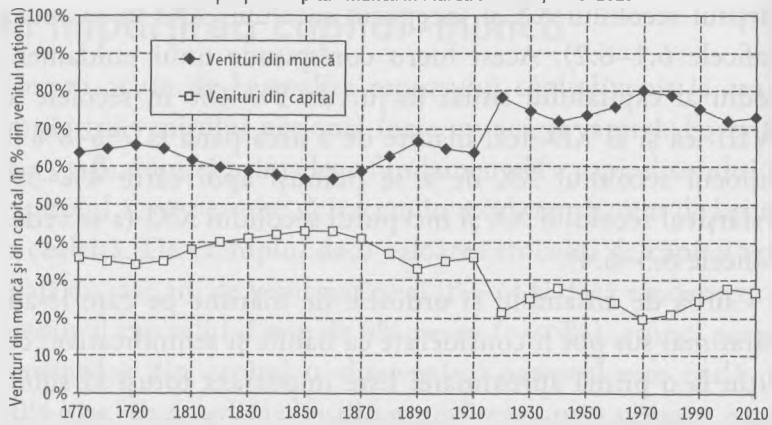
Observăm aceeași evoluție generală în formă de U pentru partea de capital α ca și pentru raportul capital/venit β, dar mai puțin marcată. Altfel spus, randamentul capitalului r pare să fi atenuat evoluția cantității de capital β: randamentul *r* este mai mare în perioadele în care cantitatea β este mai scăzută, și invers, ceea ce pare firesc.

Mai precis: constatăm, în Marea Britanie, ca și în Franța, că partea de capital era de ordinul a 35%–40% din venitul național la sfârșitul secolului al XVIII-lea și în secolul al XIX-lea, înainte de a se prăbuși la aproximativ 20%–25% la mijlocul

secolului XX și de a urca apoi din nou către 25%–30%, la sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI (a se vedea graficele 6.1–6.2). Acest lucru corespunde unui randament mediu al capitalului situat în jur de 5%–6% în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, înainte de a urca până la 7%–8% la mijlocul secolului XX de a se prăbuși apoi către 4%–5% la sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI (a se vedea graficele 6.3–6.4).

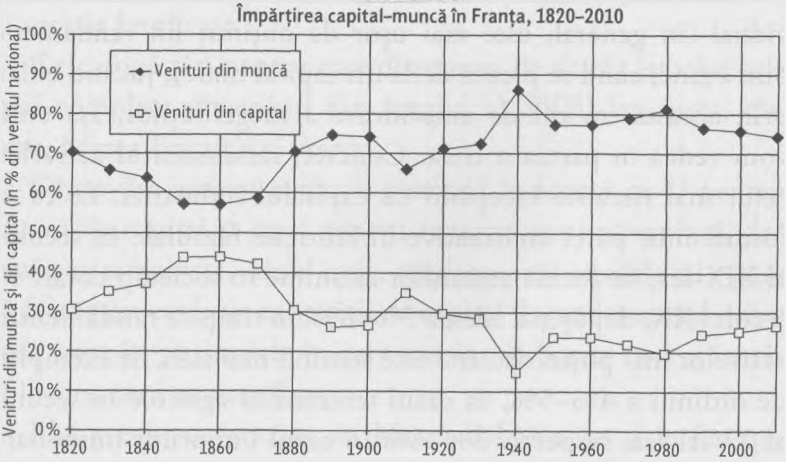
Curba de ansamblu și ordinele de mărime pe care le-am arătat mai sus pot fi considerate ca fiabile și semnificative, cel puțin la o primă aproximare. Este important totuși să subliniem imediat limitele și fragilitatea lor. În primul rând, așa cum am observat deja, însăși noțiunea de randament mediu al capitalului este o construcție relativ abstractă. În practică, randamentul variază mult, în funcție de tipurile de active și, de asemenea, în funcție de dimensiunea patrimoniului individual (în general, este mai ușor de obținut un randament bun atunci când se pleacă de la un capital mare), jucând chiar prin aceasta un rol de amplificare a inegalităților, așa cum vom vedea în partea a treia. Concret, randamentul activelor celor mai riscante începând cu capitalul industrial, fie că ia forma unor părți nominative în fabricile familiale în secolul al XIX-lea, fie forma acțiunilor anonime în societăți cotate în secolul XX, depășește adesea 7%–8%, în timp ce randamentul activelor mai puțin riscante este sensibil mai slab, de exemplu, de ordinul a 4%–5%, în cazul terenurilor agricole în secolul al XVIII-lea, respectiv 3%–4% în cazul bunurilor imobiliare la acest început de secol XXI. Pentru patrimoniile foarte mici deținute pe conturi curente sau pe conturi de economisire puțin remunerative, randamentul real este adesea mai aproape

Graficul 6.1.
Împărțirea capital–muncă în Marea Britanie, 1770–2010



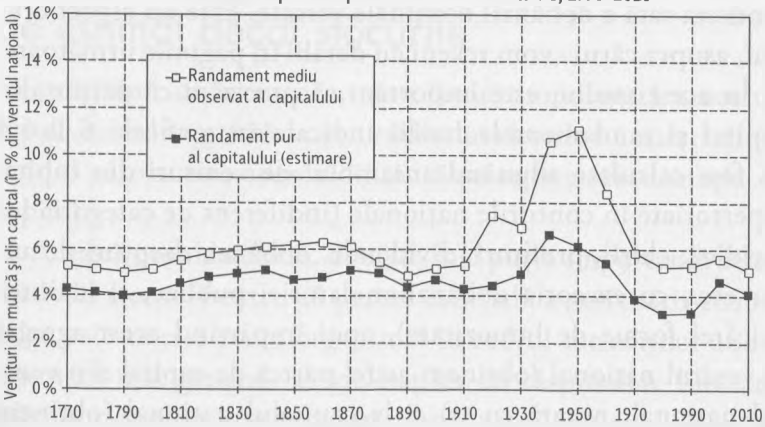
Citirea graficului: În secolul al XIX-lea, veniturile din capital (chirii, profituri, dividende, dobânzi) reprezintă în jur de 40% din venitul național, față de 60% pentru veniturile din muncă (salariată și nesalariată). Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Graficul 6.2.
Împărțirea capital–muncă în Franța, 1820–2010



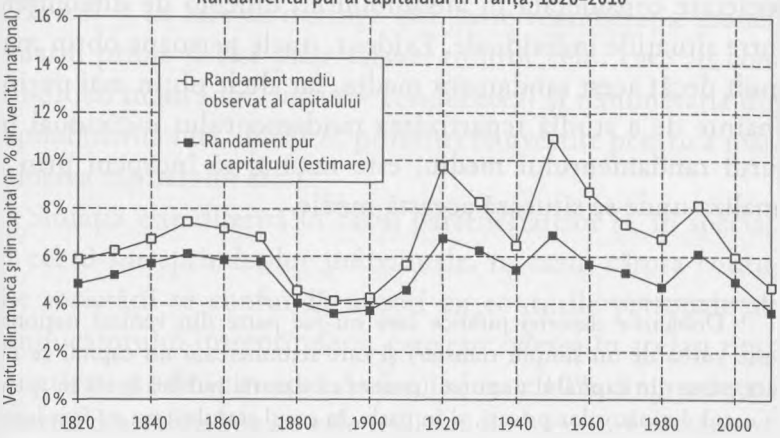
Citirea graficului: În secolul XXI, veniturile din capital (chirii, profituri, dividende, dobânzi) reprezintă în jur de 30% din venitul național, față de 70% pentru veniturile din muncă (salariată și nesalariată). Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Graficul 6.3.
Randamentul pur al capitalului în Marea Britanie, 1770–2010



Citirea graficului: Randamentul pur al capitalului este relativ stabil, în jurul a 4%–5% pe termen lung. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Graficul 6.4.
Randamentul pur al capitalului în Franța, 1820–2010



Citirea graficului: Randamentul mediu observat al capitalului a cunoscut variații mai mari decât randamentul pur al capitalului în secolul XX. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

de 1%–2%, chiar negativ, când inflația este mai mare decât modesta rată a dobânzii nominale vărsate. Este un aspect crucial, asupra căruia vom reveni cu detalii în paginile următoare.

În acest stadiu, este important să precizăm că părțile din capital și randamentele medii indicate în graficele 6.1–6.4 au fost calculate adunând ansamblul de venituri din capital repertoriate în conturile naționale (indiferent de categoria lor juridică: chirii, profituri, dividende, dobânzi, drepturi de autor etc., cu excepția dobânzilor datoriei publice, și înaintea oricărei forme de impozitare), apoi împărțind acest agregat la venitul național (obținem astfel partea de capital din venitul național, notată cu α) și la capitalul național (obținem astfel rata randamentului mediu al capitalului, notată r)[1]. Prin construcție, acest randament mediu combină așadar randamentele unor active și plasamente foarte diferite: obiectivul este exact să știm cât aduce în medie capitalul, într-o societate considerată în ansamblul ei, dincolo de diferențele între situațiile individuale. Evident, unele persoane obțin mai mult decât acest randament mediu, iar altele obțin mai puțin. Înainte de a studia repartizarea randamentului individual în jurul randamentului mediu, este natural să începem prin a analiza unde se situează această medie.

[1] Dobânzile datoriei publice care nu fac parte din venitul național (este vorba de un simplu transfer) și care remunerează un capital ce nu face parte din capitalul național (pentru că datoria publică intră în activ, în cazul deținătorilor privați, și în pasiv, în cazul statului) nu au fost luate în considerare în graficele 6.1–6.4. Dacă le-am include, partea de capital ar fi puțin mai mare, în general de ordinul a 1–2 puncte (și până la 4–5 puncte, în perioadele când datoria publică este deosebit de mare). Pentru serii complete, a se vedea anexa tehnică.

Fluxurile: mai dificil de estimat decât stocurile

Să precizăm, de asemenea, că o limită importantă a acestui tip de calcul se referă la veniturile lucrătorilor nesalariați, în rândul cărora este adesea dificil să se separe remunerația de capital.

Această problemă este, desigur, mai puțin importantă astăzi decât în trecut, pentru că partea esențială a activității economice private este acum organizată în cadrul societăților anonime sau, mai general, al societăților cu răspundere limitată, adică societăți în care se separă clar conturile întreprinderii de conturile persoanelor care au adus capitaluri (și care nu sunt, de altfel, angajate decât în măsura aportului lor de capital și nu riscă banii personali: este revoluția „societății cu răspundere limitată", care se întâlnește frecvent la sfârșitul secolului al XIX-lea) și în care se distinge clar între remunerația muncii (salarii, prime și alte plăți vărsate tuturor celor care au contribuit cu munca lor, inclusiv conducerea) și remunerația din capital (dividende, dobânzi, profituri reinvestite pentru a mări valoarea capitalului etc.).

Situația este diferită în cazul parteneriatelor și, în special, în cel al întreprinderilor individuale, în cazul cărora conturile societății se confundă uneori cu conturile personale ale conducătorului întreprinderii, care este adesea în același timp proprietar și administrator. Astăzi, în jur de 10% din producția internă din țările bogate este realizată de lucrători nesalariați, din cadrul întreprinderilor individuale, ceea ce corespunde aproximativ părții nesalariate din populația activă. Lucrătorii nesalariați sunt, în special, grupați în mici întreprinderi de

servicii (comercianți, artizani, proprietari de restaurante etc.). Mult timp, în această categorie intra un mare număr de ferme agricole, care astăzi au dispărut în cea mai mare parte. În conturile acestor întreprinderi individuale, în general este imposibil să se facă distincția între remunerație și capital: de exemplu, beneficiile unui radiolog remunerează în același timp și munca lui, și echipamentele pe care a trebuit să le achiziționeze, uneori foarte costisitoare. Situația este aceeași în cazul hotelierului sau al fermierului. Din acest motiv, se vorbește despre „venituri mixte": veniturile lucrătorilor nesalariați sunt în același timp venituri din muncă și venituri din capital. S-ar putea, de asemenea, vorbi despre „venit antreprenorial".

Pentru a repartiza veniturile mixte între capital și muncă, am folosit aceeași repartiție medie capital–muncă, la fel ca pentru restul economiei. Este soluția cel mai puțin arbitrară și pare să dea rezultate apropiate de cele obținute pe baza altor două metode utilizate în general[1]. Dar aceasta rămâne o aproximare, întrucât, prin construcție, noțiunea însăși de frontieră între veniturile din capital și cele din muncă nu este bine definită în cadrul veniturilor mixte. Pentru perioada actuală, acest lucru nu este foarte important: ținând seama de ponderea slabă a veniturilor mixte, incertitudinea adevăratei părți a capitalului nu reprezintă decât cel mult 1% sau 2% din venitul național. Pentru perioadele mai vechi și, în special, pentru secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, când veniturile mixte puteau reprezenta mai mult de jumătate din venitul

[1] Se poate fie atribui lucrătorilor nesalariați același venit din munca medie ca salariaților, fie atribui capitalului profesional utilizat de lucrătorii nesalariați același randament mediu precum celorlalte forme de capital. A se vedea anexa tehnică.

național, incertitudinile sunt potențial mult mai importante[1]. Din acest motiv, estimările părții de capital disponibile pentru secolele al XVIII-lea și al XIX-lea nu pot fi considerate decât aproximări[2].

Aceasta nu pare totuși să poată contrazice nivelul foarte ridicat al veniturilor din capital, pe care le-am estimat pentru această perioadă (cel puțin 40% din venitul național): în Marea Britanie, ca și în Franța, renta funciară vărsată proprietarilor de terenuri reprezenta ea singură 20% din venitul național în secolul al XVIII-lea și la începutul secolului al XIX-lea și totul ne face să credem că randamentul terenurilor agricole (aproximativ jumătate din capitalul național) era ușor inferior randamentului mediu al capitalului și net inferior randamentului capitalului industrial, dacă judecăm după nivelurile foarte ridicate ale profiturilor industriale, în special, în cursul primei jumătăți a secolului al XIX-lea. Dar imperfecțiunile datelor disponibile fac să fie preferabil să dăm un interval – între 35% și 45% – mai curând decât o singură estimare.

Pentru secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, estimările valorii stocului de capital sunt probabil mai precise decât cele

[1] În diferitele țări bogate, partea întreprinderilor individuale a trecut de la aproximativ 30%–40% din producția internă în anii 1950–1960 (ea putea depăși 50% în secolul al XIX-lea și la începutul secolului XX) la aproximativ 10% în anii 1980–1990 (ceea ce reflectă, în mare parte, prăbușirea părții de agricultură), apoi s-a stabilizat în jurul acestui nivel, de atunci până azi, uneori cu ușoare creșteri în jur de 12%–15%, urmând, în special, variabilele aleatorii ale avantajelor și dezavantajelor fiscale în vigoare. A se vedea anexa tehnică.

[2] Seriile reprezentate în graficele 6.1–6.2 sunt elaborate plecând de la lucrările istorice ale lui Robert Allen, pentru Marea Britanie, și de la propriile mele lucrări, pentru Franța. Toate detaliile privind sursele și metodele sunt disponibile on-line, în anexa tehnică.

referitoare la fluxurile de venituri din muncă și de venituri din capital. În mare măsură, situația este aceeași și astăzi. Din acest motiv, am ales, în cadrul studiului nostru, să punem accentul pe evoluția raportului capital/venit, și nu pe împărțirea capital–muncă, astfel cum se proceda în mod clasic în cercetarea economică.

Noțiunea de randament pur al capitalului

Cealaltă sursă importantă de incertitudini – care ne face să considerăm că valorile randamentului mediu indicate în graficele 6.3–6.4 sunt oarecum subestimate și să arătăm de asemenea ceea ce se poate numi randament „pur" al capitalului – rezultă din faptul că aceste conturi naționale nu încearcă să ia în calcul următoarea realitate: plasamentul unui capital presupune în general un minimum de muncă sau, cel puțin, de atenție din partea proprietarului său. Desigur, costurile de administrare și de intermediere financiară „formală", adică serviciile de consiliere sau de administrare a portofoliului asigurate de o bancă ori de o instituție financiară oficială sau de o agenție imobiliară ori de un sindic de coproprietate, sunt desigur luate în calcul și sunt întotdeauna deduse din calculul veniturilor din capital și al randamentului mediu (ca acelea prezentate aici). Dar nu este la fel în cazul intermedierii financiare „informale", adică faptul că fiecare petrece timp – uneori mult timp – pentru a gestiona propriul portofoliu și propriile afaceri și pentru a determina care sunt investițiile cele mai profitabile. Acest lucru se poate apropia în anumite cazuri de o adevărată muncă antreprenorială sau, mai curând, de o muncă de „om de afaceri".

Este, desigur, foarte dificil – și în parte arbitrar – să calculezi cu precizie valoarea acestei munci informale, ceea ce explică această omitere a conturilor naționale. Ar trebui, în principiu, să se măsoare timpul folosit și să i se atribuie o valoare orară, de exemplu, bazată pe remunerația unei munci echivalente, în sectorul financiar sau imobiliar formal. Ne putem imagina, de asemenea, că aceste costuri informale sunt mai importante în perioadele de creștere economică foarte puternică (sau de inflație crescută) pentru că astfel de perioade presupun, bineînțeles, realocări mai frecvente de portofolii și mai mult timp petrecut în căutarea celor mai bune oportunități de investiții, decât în contextul unei economii în cvasistagnare. De exemplu, este dificil să fie considerate drept randament pur al capitalului acele randamente medii de ordinul a 10% observate în Franța – și ceva mai puțin în Marea Britanie – în perioadele de reconstrucție ce au urmat fiecăruia dintre cele două războaie mondiale (asemenea niveluri sunt observate și în țările în curs de dezvoltare, în creștere foarte puternică, așa cum este China în prezent). Probabil că astfel de randamente includ o parte deloc neglijabilă de remunerare a unei munci informale, de tip antreprenorial.

Cu titlu ilustrativ, am indicat în graficele 6.3–6.4 estimări pentru Marea Britanie și Franța ale randamentului pur al capitalului în diferite epoci, obținute prin scăderea din randamentul mediu observat a unei estimări plauzibile – deși poate cam ridicată – a costurilor informale de gestiune (adică valoarea timpului de muncă folosit pentru a-și administra patrimoniul). Randamentul pur astfel obținut este, în general, de ordinul a unu sau două puncte sub valorile medii observate

și, bineînțeles, el trebuie considerat ca valoare minimă[1]. În mod special, datele disponibile despre randamentul obținut efectiv pe nivel de avere, pe care îl vom analiza în partea a treia, sugerează că există importante economii de scală în administrarea patrimoniilor și că randamentul pur obținut de patrimoniile cele mai importante este sensibil mai ridicat decât nivelurile indicate aici.[2]

Randamentul capitalului în istorie

Principala concluzie ce reiese din estimările noastre este următoarea. În Franța, ca și în Marea Britanie, din secolul al XVIII-lea până în secolul XXI, randamentul pur al capitalului a oscilat în jurul unei valori centrale de ordinul a 4%–5% pe an sau, mai general, în intervalul cuprins între 3% și 6% pe an. Nu există tendințe masive pe termen lung, nici în sensul creșterii, nici în cel al scăderii. Randamentul pur a depășit net 6%, ca urmare a puternicelor distrugeri și a numeroaselor șocuri suferite de capital în cursul războaielor din secolul XX, dar el a revenit destul de rapid către nivelurile mai scăzute observate în trecut. Este posibil ca randamentul pur al capitalului să fi scăzut ușor totuși pe termen foarte lung: el depășea adesea 4%–5%, în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, în timp ce la acest început de secol XXI pare să se apropie de 3%–4%, pe măsură ce raportul patrimoniu/venit ajunge, din nou, la nivelurile ridicate observate în trecut.

Totuși, ne lipsește perspectiva pentru a putea aprecia corect acest ultim punct. Nu putem exclude posibilitatea ca

[1] A se vedea și graficele suplimentare S6.1–S6.2, disponibile on-line, în care indicăm limitele inferioare și superioare pentru partea de capital în Marea Britanie și în Franța.

[2] A se vedea în special partea a treia, capitolul 12.

randamentul pur al capitalului să ajungă din nou, în deceniile următoare, la niveluri mai ridicate, ținând cont, mai ales, de creșterea concurenței dintre țări pentru atragerea de capitaluri și ținând cont de piețele și instituțiile financiare tot mai sofisticate care se luptă să genereze randamente ridicate pornind de la portofolii complexe și diversificate.

În orice caz, această cvasistabilitate a randamentului pur al capitalului pe termen foarte lung – sau, mai probabil, această ușoară scădere de aproximativ un sfert ori o cincime, de la 4%–5%, în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, la 3%–4%, în prezent – constituie un fapt major pentru studiul nostru, asupra căruia vom reveni pe îndelete.

Pentru a pune aceste cifre în perspectivă, să ne reamintim pentru început că rata de conversie tradițională dintre capital și rentă, în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, pentru formele de capital cele mai răspândite și cele mai puțin riscante, de obicei terenuri sau datoria publică, este în general de ordinul a 5% pe an: valoarea unui capital este estimată la aproximativ douăzeci de ani de venit anual adus de acest capital. Această valoare de referință este adesea estimată la douăzeci și cinci de ani (ceea ce corespunde atunci unui randament de 4% pe an[1]).

[1] Rata dobânzii aplicată la datoria publică în Marea Britanie și în Franța în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea este, în general, de ordinul a 4%–5%. Poate uneori coborî în jurul a 3% (ca în perioada de încetinire economică de la sfârșitul secolului al XIX-lea). Invers, ea atinge 5%–6%, chiar și mai mult, în perioadele de puternice tensiuni politice, când credibilitatea bugetară a regimului este contestată, de exemplu, în deceniile care precedă Revoluția Franceză sau în perioada Revoluției. A se vedea F. Velde, D. Veir, „The financial market and government policy in France 1746–1793", *Journal of Economic History*, 1992. A se vedea și K. Beguin, *Financer la guerre au XVII^e siècle. La dette publique et les rentiers de l'absolutisme*, Champ Vallon, 2012. În anexa tehnică sunt prezentate serii istorice detaliate.

În romanul clasic de la începutul secolului al XIX-lea, în special la Balzac sau Jane Austen, această echivalență între capital și rentă anuală, prin intermediul unui randament de 5% (sau mai rar de 4%), este o evidență absolută. Se întâmplă, de altfel, destul de des ca romancierii să omită a semnala natura capitalului și în mod special importanța pe care au căpătat-o cele două substanțe destul de diferite care sunt pământul și datoria publică, uneori considerate substitute aproape perfecte, și ei se mulțumesc să precizeze suma rentei anuale produse. Suntem informați, de exemplu, că un anume personaj important dispune de o rentă de 50 000 de franci sau de 2 000 de lire sterline, fără a se preciza dacă este vorba de rentă funciară sau de rentă de stat. Nu contează, atât timp cât venitul este sigur și regulat în ambele cazuri, iar el permite finanțarea durabilă a unui stil de viață anume și reproducerea în timp a unui statut social cunoscut și perfect repertorizat.

De asemenea, Austen, la fel ca Balzac, consideră adesea inutil să precizeze randamentul care permite transformarea unui capital în rentă anuală: fiecare cititor știe foarte clar că este nevoie de un capital de ordinul a 1 milion de franci pentru a produce o rentă anuală de 50 000 de franci (sau de un capital de 40 000 de lire pentru a produce o rentă anuală de 2 000 de lire), fie că plasamentul se face în titluri de stat, în terenuri agricole ori sub altă formă. Pentru romancierii secolului al XIX-lea și pentru cititorii lor, echivalența dintre patrimoniu și rentă anuală este o evidență și se trece permanent de la o scară de măsură la alta, fără altă formalitate, ca și cum s-ar folosi registre de sinonime perfecte sau două limbi paralele, cunoscute de toată lumea.

Este la fel de evident în aceste romane că există plasamente care presupun o investiție personală mai mare, fie că este vorba despre fabricile de paste făinoase ale lui Moș Goriot, fie despre plasamentele din Antile ale lui sir Thomas din *Mansfield Park* și care, în mod firesc, generează randamente mai mari. Astfel de plasamente, de obicei, pot permite obținerea unor randamente de 7%–8%, și chiar și mai mari, când se încheie afaceri foarte bune, așa cum speră César Birotteau, cu profitabila lui operațiune imobiliară în cartierul Madelaine, după primele succese obținute în domeniul parfumeriei. Dar este tot la fel de clar pentru toată lumea că, după ce se scad timpul și energia cheltuite pentru a organiza aceste afaceri (sir Thomas petrece luni întregi în insule), randamentul pur obținut în final nu este întotdeauna mult mai avantajos decât cele 4%–5% obținute în urma plasamentelor în terenuri și în datorie publică. Altfel spus, randamentul suplimentar corespunde, în mare parte, remunerației muncii cu care se contribuie la afacere, iar randamentul pur al capitalului – inclusiv prima de risc – nu este în general cu mult mai mare de 4%–5% (ceea ce de altfel nu este foarte puțin).

Randamentul capitalului la începutul secolului XXI

Cum este determinat randamentul pur al capitalului (adică aportul anual al capitalului, după ce se scad toate cheltuielile administrative și timpul petrecut cu administrarea portofoliului propriu, sub toate formele lui) și de ce a scăzut ușor, pe termen foarte lung, de la aproximativ 4%–5%, în epoca lui Balzac și Jane Austen, la aproximativ 3%–4%, în zilele noastre?

Înainte de a încerca să răspundem la această întrebare, trebuie clarificat un lucru important. Anumiți cititori pot considera că acest randament mediu de 3%–4%, care exista la începutul anilor 2010, este foarte optimist în comparație cu tristul randament pe care îl obțin ei înșiși pentru săracele lor economii. Trebuie lămurite totuși câteva aspecte.

În primul rând, nivelurile prezentate în graficele 6.3–6.4 corespund unor randamente înainte de orice formă de impozitare. Altfel spus, este vorba despre randamente care ar fi obținute de posesorii capitalului dacă nu ar exista nici o formă de impozitare pe capital și pe veniturile lui (pentru o cantitate dată de capital). În ultima parte a cărții vom reveni cu detalii privind rolul pe care aceste impozite l-au jucat în trecut și asupra rolului pe care îl pot juca în viitor, în cadrul concurenței fiscale exacerbate dintre state. În acest stadiu, să ne mulțumim să observăm că presiunea fiscală în general era aproape nesemnificativă în secolul al XVIII-lea și al XIX-lea și net mai ridicată în secolul XX și în acest început de secol XXI, astfel încât randamentul mediu după impozitare a scăzut net mai mult pe termen lung decât randamentul mediu înainte de impozitare. În prezent, nivelul impozitelor pe capital și veniturile acestuia poate fi, desigur, destul de slab atunci când se practică o bună strategie de optimizare fiscală (anumiți investitori deosebit de convingători reușesc să obțină chiar subvenții), dar ele sunt cât se poate de substanțiale în majoritatea cazurilor. În special, este important să se aibă în vedere că există multe alte impozite, în afara impozitului pe venit, care trebuie luate în calcul: de exemplu, taxa funciară reduce sensibil randamentul capitalului imobiliar, iar impozitul pe societăți are același rol în cazul veniturilor din capitalul

financiar investit în întreprinderi. Numai dacă ansamblul acestor impozite ar fi suprimat – ceea ce s-ar putea întâmpla într-o bună zi, dar suntem încă destul de departe de așa ceva –, randamentele capitalului încasate efectiv de proprietari ar atinge nivelurile indicate în graficele 6.3–6.4. Punând laolaltă toate impozitele, rata medie de impozitare a veniturilor din capital este actualmente de ordinul a 30% în majoritatea țărilor bogate. Iată primul motiv care introduce un ecart semnificativ între randamentul economic pur al capitalului și randamentul încasat efectiv de persoanele în cauză.

Al doilea punct pe care trebuie să-l amintim din nou este că acest randament pur, de ordinul a 3%–4%, este o medie ce ascunde diferențe enorme. Pentru toți cei care au ca unic capital puțini bani într-un cont curent, randamentul este negativ pentru că sumele în cauză nu sunt purtătoare de nici o dobândă și sunt ciugulite de inflație în fiecare an. Livretele și conturile de economii aduc adesea foarte puțin peste inflație[1]. Dar ceea ce este important de observat este că, deși aceste persoane sunt numeroase, ceea ce posedă ele este relativ redus ca masă. Să reamintim că patrimoniul în țările bogate se împarte astăzi în două jumătăți aproximativ egale (sau comparabile): bunurile imobiliare și activele financiare. În cadrul activelor financiare, acțiunile, obligațiunile și plasamentele, planurile de economii și contractele financiare pe termen lung (de exemplu, cele de tipul asigurare de viață sau fonduri de pensii) reprezintă aproape totalitatea maselor în cauză. Sumele deținute în conturile curente neremunerate reprezintă, în general, echivalentul a până la 10%–20% din venitul național, respectiv maximum

[1] Livretul A aduce o rată de dobândă nominală de până la 2% în Franța în 2013, respectiv un randament real apropiat de 0%.

3%–4% din totalul patrimoniilor (care, să ne reamintim, reprezintă între 500% și 600% din venitul național). Dacă adăugăm livretele de economii, atunci nu atingem în nici un chip mai mult de 30% din venitul național, respectiv până la 5% din totalitatea patrimoniilor[1]. Faptul că se obțin dobânzi foarte slabe la conturile curente și la livretele de economii nu este, bineînțeles, un simplu detaliu pentru persoanele în cauză. Dar, din punctul de vedere al randamentului mediu al capitalului, acest fapt nu are decât o importanță limitată.

Din punctul de vedere al randamentului mediu, este mult mai important să observăm că valoarea locativă anuală a imobiliarului locativ – jumătate din patrimonii – reprezintă, în general, 3%–4% din prețul bunurilor. Un apartament de 500 000 de euro generează, de exemplu, o chirie de ordinul a 15 000–20 000 de euro pe an (în jur de 1 500 de euro pe lună) sau permite economisirea unei astfel de chirii, în cazul celor care aleg să locuiască într-un astfel de imobil, ceea ce este același lucru. Aceeași este situația patrimoniilor imobiliare mai modeste: un apartament de 100 000 de euro generează – sau îți permite să eviți a fi nevoit să plătești – o chirie de aproximativ 3 000 de euro sau 4 000 de euro pe an, chiar mai mult (așa cum am arătat deja, randamentul locativ atinge 5% în cazul suprafețelor mici). Randamentele obținute în cazul plasamentelor financiare, predominante în cadrul patrimoniilor celor mai importante, sunt și mai ridicate. Ansamblul acestor plasamente, imobiliare și financiare, ce reprezintă cea mai mare parte a patrimoniilor private, este cel care trage în sus randamentul mediu.

[1] A se vedea anexa tehnică. Sumele plasate în conturi curente generează o remunerație în majoritatea țărilor (lucrul acesta este interzis în Franța).

Active reale și active nominale

Al treilea punct care merită să fie precizat este că randamentele indicate în graficele 6.3–6.4 trebuie neapărat să fie considerate ca randamente reale. Altfel spus, ar fi total greșit să dorim să deducem rata inflației – de obicei 1%–2% pe an în țările bogate de azi – din aceste randamente.

Motivul este simplu și tocmai a fost evocat: în imensa lor majoritate, elementele de patrimoniu pe care le dețin gospodăriile sunt active „reale" (adică active care se raportează la o activitate economică reală, cum sunt imobiliarele locative sau acțiunile, și al căror preț evoluează, prin urmare, în funcție de evoluția acestei activități), și nu active „nominale" (adică a căror valoare este fixată la valoarea nominală inițială, ca banii plasați într-un cont curent, un livret de economii sau un bon de trezorerie neindexat cu inflația).

Caracteristica activelor nominale este că sunt supuse unui puternic risc inflaționist: când plasăm 10 000 de euro într-un cont curent, într-un livret de economii sau într-o obligațiune publică sau privată neindexată, atunci acest plasament valorează tot 10 000 de euro peste zece ani, chiar dacă între timp prețurile de consum s-au dublat. În acest caz, se spune că valoarea reală a plasamentului a fost împărțită la doi: ne putem cumpăra de două ori mai puține bunuri și servicii decât cu suma plasată inițial. Aceasta corespunde unui randament negativ de –50% în zece ani, care poate fi compensată sau nu cu dobânzile obținute în această perioadă. În general, în perioadele de creștere puternică a prețurilor, rata dobânzii „nominale", adică înaintea deducerii inflației, crește la niveluri înalte și, cel mai adesea, la niveluri superioare inflației.

Dar totul depinde de data la care s-a realizat plasamentul, de anticipațiile inflaționiste din acel moment etc.: în funcție de caz, rata dobânzii „reale", adică randamentul realmente obținut după deducerea ratei inflației, poate fi puternic negativă sau puternic pozitivă[1]. În orice caz, trebuie dedusă inflația din dobânzi pentru a cunoaște randamentul real al unui activ nominal.

Cu totul altfel stau lucrurile în cazul activelor reale. Prețul bunurilor imobiliare, la fel ca prețul acțiunilor, al părților sociale ale întreprinderilor sau al multor plasamente financiare și fonduri comune de plasament investite pe piețele bursiere, progresează, în general, cel puțin la fel de rapid ca indicele prețurilor de consum. Altfel spus, nu numai că inflația nu trebuie scăzută din chirii sau din dividendele încasate în fiecare an, ci adesea trebuie să adăugăm o apreciere la acest randament anual cu ocazia revânzării activului (sau uneori să scădem o depreciere). Or, faptul esențial este că aceste active reale sunt mai reprezentative decât activele nominale: ele reprezintă, în general, peste trei sferturi din activele totale deținute de gospodării, și uneori nouă zecimi[2].

Atunci când am studiat acumularea capitalului, în capitolul precedent, am ajuns la concluzia că aceste efecte diferite au tendința de a se compensa pe termen lung. Concret, dacă

[1] De exemplu, o rată a dobânzii nominale de 5% cu o inflație de 10% corespunde unei rate reale a dobânzii de –5%, în timp ce o rată nominală a dobânzii de 15% cu o inflație de 5% corespunde unei rate reale a dobânzii de +10%.

[2] Activele imobiliare reprezintă ele singure o valoare de ordinul a jumătate din activele totale, iar în cadrul activelor financiare, activele reale reprezintă, în general, peste jumătate din total și adesea peste trei sferturi. A se vedea anexa tehnică.

luăm în considerare ansamblul activelor, atunci, în medie pe ansamblul perioadei 1910–2010, prețul activelor pare să fi crescut în același ritm ca indicele prețurilor de consum, cel puțin la o primă aproximare. Aprecierile sau deprecierile pot fi, în mod sigur, puternice în cazul anumitor categorii de active (în speță, activele nominale generează în mod structural deprecieri, compensate de aprecierile activelor reale) și variază mult în funcție de perioade: prețul relativ al capitalului a scăzut puternic, în anii 1910–1950, înainte de a crește din nou tendențial, în anii 1950–2010. În aceste condiții, abordarea cea mai rezonabilă constă în a considera că randamentele medii ale capitalului, indicate în graficele 6.3–6.4, obținute – să ne reamintim – împărțind fluxul anual de venituri din capital (chirii, dividende, dobânzi, profituri etc.) la stocul de capital, așadar fără a ține cont de aprecieri și nici de deprecieri, constituie o bună estimare a randamentului mediu al capitalului, pe termen lung[1]. Bineînțeles, acest lucru nu ne scutește, atunci când studiem randamentul unui activ anume, să adăugăm aprecierea sau să scădem deprecierea (de exemplu, să scădem inflația, în cazul unui activ nominal). Dar nu ar avea prea mult sens să deducem inflația din ansamblul randamentelor capitalului fără a adăuga aprecierile care, în medie, echilibrează cu prisosință efectele inflației.

Să ne înțelegem bine: nu este vorba de a nega aici faptul că inflația poate uneori avea efecte reale asupra patrimoniilor, a randamentului și a repartiției lor. Pur și simplu, este vorba mai degrabă de efecte de redistribuire în cadrul patrimoniilor

[1] Așa cum am explicat în capitolul precedent, această abordare înseamnă totuși să integrăm în randament aprecierea structurală ce corespunde capitalizării beneficiilor nedistribuite în valoarea acțiunilor, care este un element important al randamentului acțiunilor pe termen lung.

decât de efecte structurale pe termen lung. De exemplu, am văzut că inflația jucase un rol central pentru a reduce puternic valoarea datoriilor publice în țările bogate, după războaiele din secolul XX. Dar, atunci când inflația se prelungește durabil la niveluri ridicate, toată lumea încearcă să se protejeze, investind în active reale. Or, totul ne duce cu gândul la faptul că patrimoniile cele mai importante sunt adesea cel mai bine indexate și cele mai diversificate pe termen lung și că patrimoniile modeste – de obicei conturile curente și livretele de economii – sunt cel mai dur atinse.

Desigur, am putea susține ideea că trecerea de la inflație aproape zero în secolul al XIX-lea și până la începutul secolului XX la o inflație de 2% la sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI a condus la o ușoară scădere a randamentului pur al capitalului, în sensul în care este mai ușor să fii rentier într-un regim cu inflație zero (patrimoniul moștenit nu este supus nici unui risc de a fi erodat de inflație), în timp ce astăzi este nevoie de mai mult timp pentru a-ți realoca patrimoniul sau cel puțin pentru a reflecta la o bună strategie de plasament. Dar, chiar și așa, nu este deloc sigur că patrimoniile cele mai mari ar fi cel mai dur atinse, nici că mecanismul acesta ar fi cel mai potrivit pentru a atinge acest obiectiv. Vom reveni asupra acestei chestiuni esențiale în următoarea parte, când vom studia modul în care randamentele obținute efectiv de diferite persoane variază în funcție de nivelul patrimoniului și, în partea următoare, când vom analiza și compara diferitele instituții și politici publice susceptibile de a influența repartizarea avuțiilor, printre primele situându-se impozitul și inflația. În această etapă, să notăm doar că inflația joacă, înainte de toate, un rol de redistribuire în rândul deținătorilor de

patrimonii – un rol uneori de dorit, alteori nu –, că eventualul impact al inflației asupra randamentului mediu al capitalului nu poate fi, în orice caz, decât relativ limitat și mult inferior efectului nominal aparent[1].

La ce servește capitalul?

Tocmai am văzut în ce mod a evoluat randamentul capitalului în cursul istoriei, în conformitate cu cele mai bune date de ce dispunem. Să vedem acum care sunt mecanismele ce explică acest fapt: cum este determinat randamentul capitalului într-o societate dată? Care sunt principalele forțe economice și sociale implicate, cum putem explica evoluțiile istorice observate și, mai ales, ce putem spune despre evoluția previzibilă a randamentului capitalului în secolul XXI?

Conform modelelor economice cele mai simple și pornind de la ipoteza unei concurențe „pure și perfecte" pe piața de capital, ca și pe piața muncii, randamentul capitalului ar trebui să fie perfect egal cu „productivitatea marginală" a capitalului (anume contribuția unei unități de capital suplimentare la procesul de producție analizat). În modele mai complexe și mai realiste, randamentul capitalului depinde și de puterea de negociere și de raporturile de forță dintre unii și alții și ar putea, în funcție de situație și de sector, să fie mai ridicat

[1] Altfel spus, faptul că inflația trece de la 0% la 2% într-o lume în care randamentul capitalului era inițial 4% sigur că nu echivalează cu o taxă de 50% pe randamentul capitalului, pentru simplul motiv că prețul activelor imobiliare și bursiere va începe, și el, să crească cu 2% pe an și că taxa inflaționistă va fi plătită doar de o foarte mică parte a activelor deținute de gospodării – *grosso modo*, încasările monetare și o parte a activelor nominale. Vom reveni asupra acestei chestiuni în partea a treia, capitolul 12.

sau mai slab decât productivitatea marginală a capitalului (cu atât mai mult cu cât aceasta din urmă nu este întotdeauna măsurabilă cu precizie).

În toate cazurile, randamentul capitalului este în special determinat de următoarele două forțe: pe de-o parte, de tehnologie (la ce servește capitalul?) și, pe de altă parte, de abundența stocului de capital (prea mult capital ucide capitalul).

Tehnologia joacă, în mod natural, un rol central. În cazul în care capitalul nu servește ca factor de producție, atunci, prin definiție, productivitatea lui marginală este zero. În absolut, ne putem imagina foarte bine o societate unde capitalul nu are nici o utilitate în procesul de producție, unde nici o investiție nu permite îmbunătățirea productivității terenurilor agricole, unde un utilaj sau un echipament nu permite o producție mai mare și unde faptul de a dispune de un acoperiș deasupra capului nu aduce nici un fel de bunăstare suplimentară în comparație cu a te afla sub cerul liber. Poate că totuși într-o asemenea societate, capitalul ar juca un rol important ca pură rezervă de valoare: de exemplu, fiecare ar putea alege să acumuleze grămezi de mâncare (presupunând că acest lucru ar fi posibil datorită unor condiții de conservare) ca prevedere a unei viitoare perioade de foamete sau din motive pur estetice (adăugând poate, în acest caz, grămezi de bijuterii și de diverse ornamente). În absolut, nimic nu ne împiedică să ne imaginăm o societate în care raportul capital/venit β ar fi extrem de ridicat, dar în care randamentul capitalului r ar fi total nul. În acest caz, partea de capital din venitul național $a = r \times \beta$ ar fi și ea total nulă. Într-o astfel de societate, totalitatea venitului național și a producției ar merge la muncă.

Nimic nu ne împiedică să ne imaginăm acestea, dar, în toate societățile umane cunoscute, inclusiv în cele mai arhaice, lucrurile se întâmplă altfel. În toate civilizațiile, capitalul îndeplinește două mari funcții economice: pe de-o parte, pentru a avea o locuință (adică pentru a produce „servicii locative", a căror valoare este măsurată prin valoarea locativă a imobilelor: este valoarea confortului, dată de faptul de a dormi și a locui sub un acoperiș, și nu în aer liber) și, pe de altă parte, ca factor de producție, pentru a produce bunuri și servicii (al căror proces de producție poate necesita terenuri agricole, utilaje, clădiri, birouri, mașini, echipamente, brevete etc.). Din punct de vedere istoric, primele forme de acumulare capitalistă par să fie în același timp uneltele (silex și altele) și amenajările agricole (împrejmuiri, irigații, drenaj etc.), precum și rudimentele de spații locative (grote, corturi, cabane etc.), înainte de a trece la forme tot mai sofisticate de capital industrial și profesional și de clădiri de locuit, din ce în ce mai elaborate.

Noțiunea de productivitate marginală a capitalului

Concret, productivitatea marginală a capitalului este definită de valoarea producției suplimentare adusă de o unitate de capital suplimentară. Să presupunem, de exemplu, că într-o societate agricolă faptul de a dispune de echivalentul a 100 de euro în terenuri suplimentare, sau de 100 de euro în unelte suplimentare (ținând seama de prețul terenurilor și al uneltelor la zi) ar permite creșterea producției de alimente de la echivalentul a 5 euro pe an (toate celelalte lucruri rămânând egale, în special menținând constantă cantitatea de muncă utilizată).

Spunem atunci că productivitatea marginală a capitalului este de 5 euro la 100 de euro investiți, altfel spus, de 5% pe an. În condiții de concurență pură și perfectă, este vorba despre randamentul anual, pe care titularul capitalului – proprietar funciar sau proprietar al uneltelor – ar trebui să-l obțină din partea lucrătorului agricol. Dacă el încearcă să obțină mai mult de 5%, lucrătorul va merge să-și închirieze pământul și uneltele unui alt capitalist. Și dacă lucrătorul este cel care dorește să plătească mai puțin de 5%, terenul și uneltele vor merge la un alt lucrător. Evident, pot exista situații în care proprietarul se găsește într-o situație de monopol pentru a-și închiria terenul și uneltele muncitorului sau pentru a cumpăra munca acestuia (vorbim atunci de monopson), caz în care proprietarul poate impune un randament superior acestei productivități marginale.

Într-o economie mai complexă, în care utilizările capitalului sunt multiple și diversificate – putem investi 100 de euro într-o exploatare agricolă, dar și în imobiliarul locativ sau într-o întreprindere industrială sau în servicii –, cunoașterea productivității marginale a capitalului se poate dovedi complicată. Este, în principiu, funcția sistemului de intermediere financiară (băncile și piețele financiare, în mod special) să găsească cele mai bune utilizări posibile ale capitalului, astfel încât fiecare unitate de capital disponibilă să fie investită acolo unde este cea mai productivă – și în celălalt capăt al lumii, dacă este nevoie – și unde îi aduce titularului cel mai bun randament posibil. O piață a capitalului este așa-zis „perfectă" dacă ea permite fiecărei unități de capital să fie investită în cea mai bună utilizare posibilă și să obțină productivitatea marginală maximă disponibilă în economie, dacă este posibil,

în cadrul unui portofoliu de investiții perfect diversificat (astfel încât să beneficieze, fără nici un risc, de randamentul mediu al economiei), și toate acestea, bineînțeles, cu costuri minime de intermediere.

În practică, instituțiile financiare și piețele bursiere sunt, în general, foarte departe de acest ideal de perfecțiune și se caracterizează adesea printr-o instabilitate cronică, valuri speculative și bule cu repetare. Trebuie spus că nu este simplu să găsești pe toată planeta, și nici chiar într-o țară întreagă, cea mai bună utilizare posibilă pentru o unitate de capital – și fără să mai punem la socoteală faptul că „termenul scurt" și disimularea contabilă sunt uneori drumul cel mai scurt către randamentul privat maxim imediat. Dar, oricare ar fi imperfecțiunea instituțiilor existente, nu este mai puțin adevărat că sistemele de intermediere financiară au jucat clar un rol central și de neînlocuit în istoria dezvoltării economice. Acest proces a implicat întotdeauna un număr foarte mare de actori și nu numai băncile și piețele financiare oficiale: de exemplu, în jurul secolelor al XVIII-lea și al XIX-lea, notarii jucau un rol central pentru a pune în legătură persoanele care dispuneau de fonduri de plasat și pe cele care aveau proiecte de investiții, așa cum era Moș Goriot, cu fabricile lui de paste făinoase, sau César Birotteau, cu proiectele lui imobiliare[1].

Este important să precizăm că noțiunea de productivitate marginală a capitalului este definită independent de instituții și de reguli – sau de absența regulilor – care caracterizează împărțirea capital–muncă, într-o societate dată. De exemplu,

[1] A se vedea P. Hoffman, G. Postel-Vinay, J.-L. Rosenthal, *Priceless Markets. The Political Economy of Credit in Paris 1660–1870*, University of Chicago Press, 2000.

dacă proprietarul terenului și al uneltelor agricole exploatează el însuși propriul capital, atunci el nu contabilizează desigur separat randamentul capitalului pe care și-l varsă sieși. Capitalul nu este însă mai puțin util, iar productivitatea lui marginală este aceeași ca în cazul în care randamentul ar fi fost vărsat unui proprietar extern. Același lucru este valabil dacă sistemul economic în vigoare decide să colectivizeze integral sau parțial stocul de capital și, în cazul extrem – de exemplu, în Uniunea Sovietică –, să suprime orice randament privat al capitalului. În acest caz, randamentul privat este inferior randamentului „social" al capitalului, dar acesta din urmă este în continuare definit ca productivitate marginală a unei unități suplimentare de capital. Dacă este justificat și util pentru societate ca deținătorii capitalului să primească această productivitate marginală ca remunerare a titlului lor de proprietate (și a economiilor făcute în trecut sau a celor ale strămoșilor lor) fără a se contribui cu vreun fel de muncă nouă este o întrebare centrală, asupra căreia vom avea din plin ocazia să revenim.

Prea mult capital ucide capitalul

Prea mult capital ucide capitalul: indiferent care ar fi instituțiile și regulile conform cărora se organizează împărțirea între capital și muncă, este firesc să ne așteptăm ca productivitatea marginală a capitalului să se diminueze, pe măsură ce stocul de capital crește. De exemplu, dacă fiecare lucrător agricol dispune deja de mii de hectare, este probabil ca randamentul suplimentar adus de un hectar suplimentar să fie limitat. La fel, dacă o țară a construit deja imobile de locuit într-o cantitate imensă, în așa fel încât fiecare locuitor dispune de sute de

metri pătrați pentru a locui, atunci mărirea bunăstării aduse de un imobil suplimentar – astfel cum este măsurată de chiria suplimentară pe care persoanele în cauză ar fi gata să o plătească pentru a-l ocupa – ar fi, fără nici o îndoială, foarte redusă. Același lucru se aplică în cazul mașinilor și echipamentelor de toate felurile: productivitatea marginală descrește, cel puțin dincolo de un anumit prag (este posibil ca o cantitate minimă de unelte să fie necesară pentru a începe să produci, dar acest lucru sfârșește prin a se inversa). Din contră, într-o țară în care o populație uriașă ar trebui să-și împartă câteva biete terenuri cultivabile, locuințe prea rare și câteva unelte, atunci productivitatea marginală a oricărei unități de capital suplimentar ar fi, în mod natural, foarte crescută, iar fericiții proprietari ai capitalului ar profita din plin.

Prin urmare, interesant nu este să aflăm dacă productivitatea marginală a capitalului este descrescătoare atunci când stocul de capital crește (este un lucru evident), ci, mai curând, în ce ritm descrește ea. În special, chestiunea centrală este să determinăm cu ce amploare se diminuează randamentul mediu al capitalului r – presupunând că ar fi egal cu productivitatea marginală a capitalului – atunci când raportul capital/venit β crește. Pot apărea două cazuri. Dacă randamentul capitalului r scade mai mult decât proporțional, când raportul capital/venit β crește (de exemplu, dacă randamentul este împărțit la mai mult de doi, când raportul este înmulțit cu doi), atunci acest lucru înseamnă că partea veniturilor capitalului din venitul național $\alpha = r \times \beta$ scade, atunci când β crește. Altfel spus, diminuarea randamentului capitalului face mai mult decât să compenseze creșterea raportului capital/venit. Invers, dacă randamentul r scade mai puțin decât proporțional când raportul crește

(de exemplu, dacă randamentul este împărțit la mai puțin de doi atunci când raportul este înmulțit cu doi), atunci acest lucru înseamnă că partea capitalului $\alpha = r \times \beta$ crește atunci când β crește. În acest caz, fluctuația randamentului are pur și simplu ca efect amortizarea și moderarea evoluției părții capitalului, în comparație cu cea a raportului capital/venit.

Conform evoluțiilor istorice observate în Marea Britanie și în Franța, acest al doilea caz pare cel mai pertinent pe termen lung: partea de capital α a urmat aceeași evoluție generală în formă de U ca raportul capital/venit β (cu un nivel crescut în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, o cădere la mijlocul secolului XX și o nouă creștere la sfârșitul secolului XX și la începutul secolului XXI). Evoluția randamentului mediu al capitalului r a condus, desigur, la reducerea puternică a amplitudinii acestei curbe în U: randamentul era deosebit de crescut imediat după al Doilea Război Mondial, când capitalul nu era deloc abundent, conform principiului productivității marginale descrescătoare. Dar acest efect nu a fost suficient de puternic pentru a inversa sensul curbei în U observate în cazul raportului capital/venit ß și pentru a o transforma într-o curbă în U invers, la nivelul părții capitalului α.

Este totuși important să insistăm asupra faptului că ambele cazuri sunt posibile, din punct de vedere teoretic. Totul depinde de capriciile tehnologiei sau, mai precis, totul depinde de diversitatea tehnicilor disponibile care permit combinarea capitalului și a muncii pentru a produce diferite tipuri de bunuri și servicii consumate în societatea analizată. Pentru a reflecta asupra acestui aspect, economiștii folosesc adesea noțiunea de „funcție de producție", care este o formulă matematică utilizată pentru a rezuma sintetic starea tehnologiilor posibile,

într-o societate dată. O funcție de producție se caracterizează, în special, printr-o elasticitate a substituirii între capital și muncă, concept ce măsoară ușurința cu care este posibil să se înlocuiască munca printr-un capital sau capitalul prin muncă, pentru a produce bunurile și serviciile cerute.

De exemplu, o elasticitate a înlocuirii nulă corespunde unei funcții de producție cu coeficienți total ficși: sunt necesare exact un hectar și o unealtă pentru fiecare lucrător agricol (sau exact o mașină pentru fiecare lucrător industrial), nici mai mult, nici mai puțin. Dacă fiecare lucrător dispune, să spunem, de o sutime de hectar sau de unelte în plus, el nu va putea face nimic util cu acestea, iar productivitatea marginală a acestei unități suplimentare de capital va fi zero absolut. La fel, dacă există un lucrător în plus în raport cu stocul de capital disponibil, este imposibil să-l facem să lucreze, fie și cu cea mai mică productivitate.

Invers, o elasticitate a înlocuirii infinită înseamnă că productivitatea marginală a capitalului și a muncii este total independentă de cantitatea de capital și de muncă disponibilă. În special, randamentul capitalului este fix și nu depinde de cantitatea capitalului: este posibil întotdeauna să acumulezi mai mult capital și să mărești producția cu un procent fix, de exemplu de la 5% sau 10% pe an și pe unitate de capital suplimentară. Ne putem gândi la o economie total robotizată, în care putem mări la nesfârșit producția cu capital, lucrând singuri.

Niciunul dintre aceste cazuri extreme nu este cu adevărat pertinent: primul păcătuiește prin lipsă de imaginație, iar al doilea printr-un exces de optimism tehnologic (sau pesimism pentru specia umană, în funcție de punctul de vedere

pe care îl adoptăm). Important este să știm dacă elasticitatea de substituție între muncă și capital este mai mică sau mai mare decât un an. Dacă elasticitatea este cuprinsă între zero și un an, atunci o creștere a raportului capital/venit β conduce la o scădere atât de puternică a productivității marginale a capitalului, încât partea capitalului $\alpha = r \times \beta$ se diminuează (presupunând că randamentul capitalului ar fi determinat de productivitatea sa marginală)[1]. Dacă elasticitatea este mai mare decât unu, atunci creșterea raportului capital/venit β conduce, din contră, la o scădere limitată a productivității marginale a capitalului, astfel încât partea capitalului $\alpha = r \times \beta$ crește (presupunând și aici o egalitate între randamentul capitalului și productivitatea marginală)[2]. În cazul unei elasticități exact egale cu unu, cele două efecte se compensează perfect: randamentul capitalului r coboară în aceleași proporții ca raportul capital/venit β, astfel încât produsul $\alpha = r \times \beta$ rămâne neschimbat.

Dincolo de stabilitatea lui Cobb-Douglas: problema stabilității împărțirii capital–muncă

Acest caz intermediar al unei elasticități de substituție exact egale cu unu corespunde funcției de producție numite „Cobb-Douglas", ce vine de la numele economiștilor Cobb și

[1] În cazul extrem al unei elasticități nule, randamentul și, prin urmare, partea capitalului coboară la zero, imediat ce apare un ușor exces de capital.

[2] În cazul extrem al unei elasticități infinite, randamentul nu se schimbă, astfel încât partea capitalului crește în aceleași proporții ca raportul capital/venit.

Douglas, care au propus-o pentru prima dată în 1928. Funcția de producție Cobb-Douglas se caracterizează prin aceea că, indiferent ce se întâmplă și, în special, oricare ar fi cantitățile de capital și de muncă disponibile, partea capitalului este întotdeauna egală cu un coeficient fix α care poate fi considerat parametru pur tehnologic[1].

De exemplu, dacă $\alpha = 30\%$, atunci, indiferent care ar fi raportul capital/venit, veniturile din capital vor reprezenta 30% din venitul național (iar veniturile din muncă vor reprezenta 70% din acesta). Dacă ratele de economisire și de creștere ale țării analizate sunt atât încât raportul capital/venit pe termen lung $\beta = s/g$ corespunde unui număr de șase ani de venit național, atunci randamentul capitalului va fi 5%, astfel încât partea capitalului să fie de 30%. Dacă stocul de capital pe termen lung nu este decât trei ani de venit național, atunci randamentul capitalului va urca la 10%. Iar dacă ratele economisirii și creșterii sunt atât încât stocul de capital să reprezinte zece ani de venit național, atunci randamentul va scădea la 3%. În toate cazurile, partea capitalului va fi întotdeauna 30%.

Funcția Cobb-Douglas a devenit foarte populară în cursurile de economie după al Doilea Război Mondial (în special în cursul lui Samuelson), în parte, din motive întemeiate,

[1] Putem arăta că funcția de producție Cobb-Douglas are următoarea formă matematică: $Y = F(K,L) = K^{\alpha} L^{1-\alpha}$, unde Y este producția, K este capitalul, iar L este munca. Există și alte formule matematice ce permit reprezentarea cazului în care elasticitatea substituirii este mai mare sau mai mică decât unu. Cazul elasticității infinite corespunde unei funcții de producție lineare: producția este dată de $Y = F(KL) = rK + vL$. Altfel spus, randamentul capitalului r nu depinde în nici un fel de cantitățile de capital și de muncă existente, la fel ca randamentul muncii v, care nu este altceva decât rata salariului, fixă și ea în cazul dat. A se vedea anexa tehnică.

dar în parte și din motive greșite, respectiv marea ei simplitate (economiștilor le plac poveștile simple, chiar și atunci când ele nu sunt decât aproximativ exacte), și, mai ales, pentru că stabilitatea împărțirii capital–muncă oferă o imagine relativ pașnică și armonioasă a ordinii sociale. În realitate, această stabilitate a părții capitalului – presupunând că ar fi dovedită – nu garantează deloc armonia: ea se poate conjuga perfect cu o inegalitate extremă și nejustificabilă a proprietății capitalului și a repartizării veniturilor. Și, contrar unei idei răspândite, stabilitatea părții capitalului în venitul național nu implică deloc stabilitatea raportului capital/venit, care poate foarte bine să ia valori foarte diferite, în timp și în funcție de țări, implicând, de exemplu, puternice dezechilibre internaționale în proprietatea capitalului.

Dar aspectul asupra căruia trebuie insistat aici este că realitatea istorică este mai complexă decât lasă să se creadă ideea unei complete stabilități a împărțirii capital–muncă. Ipoteza Cobb-Douglas este uneori o bună aproximare pentru anumite subperioade sau anumite sectoare și ea constituie, în toate cazurile, un util punct de plecare pentru reflecție. Dar ea nu permite o explicație satisfăcătoare pentru diversitatea evoluțiilor istorice observate, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt și mediu, așa cum o demonstrează datele pe care le-am adunat.

Această concluzie nu este deloc surprinzătoare, în măsura în care dispuneau de foarte puține date și de o foarte slabă perspectivă istorică la vremea când această ipoteză a fost propusă. În articolul lor original, publicat în 1928, economiștii americani Cobb și Douglas utilizau date referitoare la industria manufacturieră americană din perioada 1899–1922, care

demonstrau efectiv o anumită stabilitate pe partea profiturilor[1]. Se pare că această teză fusese introdusă pentru prima dată de economistul britanic Arthur Bowley, care, în 1920, publicase o lucrare importantă, consacrată repartizării venitului național în Marea Britanie din 1880 până în 1913, a cărei principală concluzie era o relativă stabilitate a împărțirii capital–muncă, în acea perioadă[2]. Cu toate acestea, observăm că perioadele analizate de acești autori sunt relativ scurte: în special, aceste studii nu încercau să compare rezultatele obținute cu estimări referitoare la începutul secolului al XIX-lea (și chiar mai puțin la secolul al XVIII-lea).

De altfel, trebuie să reamintim, așa cum am notat deja în introducere, că aceste aspecte generau tensiuni foarte puternice la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX, la fel ca în toată perioada Războiului Rece, ceea ce nu ușurează întotdeauna efectuarea unei analize senine a faptelor. Economiștii conservatori sau liberali țin să arate că toți au de câștigat de pe urma creșterii: prin urmare, sunt foarte atașați de teza unei complete stabilități a împărțirii capital–muncă, uneori chiar neglijând datele sau perioadele care indică o creștere a părții capitalului. Invers, economiștii marxiști au tendința să demonstreze cu orice preț că partea capitalului progresează în continuare și mereu și că salariile stagnează,

[1] A se vedea C. Cobb și P. Douglas, „A theory of production", *American Economic Review*, 1928.

[2] Conform calculelor lui Bowley, veniturile din capital reprezintă, pe întreaga durată a acestei perioade, în jur de 37% din venitul național, iar veniturile din muncă, aproximativ 63%. A se vedea A. Bowley, *The Change in the Distribution of National Income, 1880–1913*, Clarendon Press, 1920. Aceste estimări sunt coerente cu cele pe care le-am reținut pentru această subperioadă. A se vedea anexa tehnică.

chiar dacă uneori ei deformează puțin datele. În 1899, Eduard Bernstein, care a avut proasta inspirație de a pretinde că salariile progresează, iar clasa muncitoare are mult de câștigat din colaborarea cu regimul instalat (el este chiar pe punctul de a deveni vicepreședinte al Reichstag-ului), este pus în minoritate cu răceală, la congresul Partidului Social-Democrat din Germania reunit la Hanovra. În 1937, tânărul istoric și economist german Jurgen Kuczynski, care avea să devină în anii 1950–1960 prestigiosul profesor de istorie economică de la universitatea Humboldt din Berlinul de Est și să publice, între 1960 și 1972, o monumentală istorie universală a salariilor în treizeci și opt de volume, îi atacă pe Bowley și pe economiștii burghezi. Kuczynski apără teza unei deteriorări continue a părții de muncă, începând de la debuturile capitalismului industrial și până în anii 1930, ceea ce este corect pentru prima jumătate a secolului al XIX-lea – respectiv primele două treimi –, dar foarte excesiv, dacă analizăm perioada în ansamblul ei[1]. În anii următori, controversa stârnește discuții aprinse în revistele academice. În 1939, în *Economic History Review*, în care erau obișnuite dezbaterile mai liniștite, Frederick Brown i se alătură în mod evident lui Bowley, calificat drept „mare savant" și „statistician serios", în timp ce Kuczynski nu ar fi decât

[1] A se vedea J. Kuczynski, *Labour Conditions in Western Europe 1820 to 1935*, Lawrence & Wishart. În același an, Bowley actualizează și extinde lucrarea sa din 1920: a se vedea A. Bowley, *Wages and Income in the United Kingdom since 1860*, Cambridge University Press, 1937. A se vedea și *Die Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus*, 38 de volume, Berlin, 1960–1972. Volumele 32, 33 și 34 sunt consacrate Franței. Pentru o analiză critică a seriilor lui Kuczynski, care constituie și astăzi o sursă istorică de neocolit, în ciuda lacunelor acestora, a se vedea T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.*, pp. 677–681. A se vedea anexa tehnică pentru referințe suplimentare.

un „manipulator" – și aceasta o afirmație exagerată[1]. În același an, Keynes se aliniază în mod clar de partea economiștilor burghezi, calificând stabilitatea împărțirii capital–muncă ca fiind „regularitatea cel mai bine stabilită din întreaga știință economică". Afirmația este cel puțin pripită, întrucât Keynes se sprijină, în primul rând, pe câteva date despre industria manufacturieră britanică, din anii 1920–1930, ceea ce este insuficient pentru a stabili o regularitate universală[2].

În manualele de cursuri universitare din anii 1950–1970 și, la drept vorbind, până în anii 1980–1990, teza unei complete stabilități a împărțirii capital–muncă este, în general, prezentată ca o certitudine fără ca, din păcate, perioada de aplicare a acestei presupuse legi să fie întotdeauna precizată foarte clar. În general, se considera suficient să se ia date începând din anii 1950–1960, fără a face o comparație cu perioada interbelică sau cu începutul secolului XX și, chiar mai puțin, cu secolele al XVIII-lea și al XIX-lea. Totuși, începând din anii 1990–2000, numeroase studii scot la lumină creșterea semnificativă a părții profiturilor și capitalului în venitul național al țărilor bogate începând din anii 1970–1980 și, în paralel, scăderea importantă a părții care merge la salarii și la muncă. Teoria stabilității universale este pusă în discuție, iar

[1] A se vedea F. Brown, „Labour and Wages", *Economic History Review*, 1939.

[2] A se vedea J.M. Keynes, „Relative movement of wages and outpus", *Economic Journal*, 1939, p. 48. Este interesant să observăm că, în această epocă, partizanii tezei stabilității împărțirii capital–muncă ezită, în continuare, în ceea ce privește nivelul – presupus a fi stabil – al acestei împărțiri. În cazul de față, Keynes insistă asupra faptului că partea de venituri care merge la *„manual labor"* (categorie dificil de definit în mod riguros pe termen lung) i se pare stabilă la aproximativ 40% din venitul național, în anii 1920–1930.

în anii 2000, mai multe rapoarte oficiale publicate de OCDE și de FMI ajung chiar să fie alertate de acest fenomen (dovadă că îndoiala începe să ia proporții)[1].

Noutatea lucrării propuse aici este că, după câte știu, este prima încercare de a repoziționa în context istoric mai amplu problema împărțirii capital–muncă și a creșterii recente a părții capitalului, punând accentul pe evoluția raportului capital/venit începând cu secolul al XVIII-lea până la începutul secolului XXI. Acest exercițiu are, bineînțeles, limitele lui, ținând cont de imperfecțiunile surselor istorice disponibile, dar el permite, după părerea mea, să se distingă mai bine mizele și să se reînnoiască studiul acestei probleme.

Substituirea capital–muncă în secolul XXI: o elasticitate mai mare de unu

Să începem prin a analiza lipsurile modelului Cobb-Douglas în ceea ce privește evoluțiile pe termen foarte lung. Pe termen foarte lung, elasticitatea de substituție între muncă și capital pare mai mare de unu: o creștere a raportului capital/venit β pare să conducă la o ușoară creștere a părții de capital α din venitul național, și invers. Intuiția ne spune că acest lucru corespunde unei situații în care există multe utilizări diferite ale capitalului pe termen lung. De fapt, evoluțiile istorice observate sugerează că este foarte posibil – cel puțin până la un anumit punct – să se găsească lucruri noi și utile de făcut cu capitalul, de exemplu, noi moduri de a construi sau de a echipa

[1] A se vedea anexa tehnică, pentru un punct de vedere bibliografic complet.

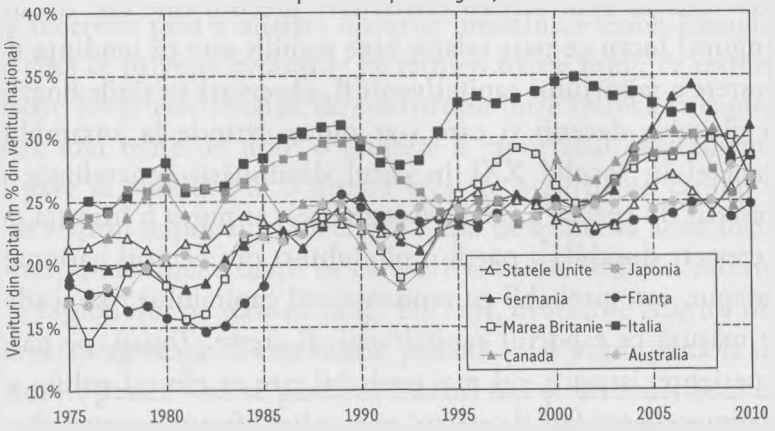
locuințele (ne putem gândi la captatoare solare sau numerice, montate în pereți sau pe acoperișuri), la echipamente robotice sau electronice, din ce în ce mai sofisticate, sau la tehnologii medicale, care folosesc din ce în ce mai mult capital. Fără a merge până într-acolo încât să ne imaginăm o economie total robotizată, în care capitalul se reproduce singur – ceea ce corespunde unei elasticități infinite de substituție –, iată cum se conturează o economie avansată și diversificată, în ceea ce privește modurile de utilizare a capitalului, caracterizată printr-o elasticitate de substituție mai mare decât unu.

Evident, este foarte greu să prevedem până la ce punct elasticitatea de substituție capital–muncă va fi mai mare de unu, în secolul XXI. Pe baza datelor istorice, putem estima o elasticitate cuprinsă între 1,3 și 1,6[1]. Dar, în afara faptului că este vorba despre o estimare relativ incertă și imprecisă, nu există nici un motiv pentru care tehnologiile viitorului să se caracterizeze prin aceeași elasticitate precum cele din trecut. Singurul lucru ce pare relativ bine stabilit este că tendința de creștere a raportului capital/venit β, observată în țările bogate în ultimele decenii și care s-ar putea extinde la ansamblul planetei în secolul XXI în cazul diminuării generalizate a creșterii (în special a celei demografice), ar putea fi însoțită de o creștere durabilă a părții capitalului α din venitul național. Desigur, este probabil ca randamentul capitalului r să scadă, pe măsură ce raportul capital/venit β crește. Totuși, pe baza experienței istorice, cel mai probabil este ca efectul volum să aibă precedență față de efectul preț, adică efectul de acumulare va fi mai important decât scăderea randamentului.

[1] A se vedea anexa tehnică.

De fapt, datele disponibile arată că partea capitalului a progresat în majoritatea țărilor bogate în perioada 1970–2010, pe măsură ce raportul capital/venit creștea (a se vedea graficul 6.5). Trebuie totuși să subliniem că această evoluție crescătoare este coerentă nu doar cu o elasticitate de substituție mai mare de unu, ci, în aceeași măsură, cu o îmbunătățire a puterii de negociere a capitalului față de muncă în ultimele decenii, în contextul unei mobilități din ce în ce mai mari a capitalurilor și al concurenței în creștere între state pentru atragerea investițiilor. Este probabil ca aceste două efecte să se fi consolidat reciproc în ultimele decenii și este posibil ca acest lucru să continue și în viitor. În orice caz, este important să subliniem că nici un mecanism economic autocorector nu împiedică desfășurarea în paralel a unei creșteri continue a raportului capital/venit β și a măririi permanente a părții capitalului din venitul național α.

Graficul 6.5.
Partea capitalului în țările bogate, 1975–2010



Citirea graficului: Veniturile din capital reprezentau între 15% și 25% din venitul național, în țările bogate, în 1975, și între 25% și 35%, în 2000–2010. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Societățile agricole tradiționale: o elasticitate mai mică de unu

Tocmai am văzut cum economiile contemporane par să se caracterizeze prin importante posibilități de substituire capital–muncă. Este interesant de observat că situația era total diferită în economiile tradiționale, fondate pe agricultură, în care capitalul lua în principal forma terenurilor agricole. Datele istorice de care dispunem arată foarte clar că elasticitatea de substituție era net inferioară valorii unu în societățile agricole tradiționale. În mod special, acesta este singurul mod în care se poate explica de ce Statele Unite ale Americii, în ciuda volumului de terenuri cu mult superior nivelului observat în Europa, se caracterizau în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea printr-o valoare a terenurilor cu mult mai mică (astfel cum a fost ea măsurată prin raportul capital/venit) și prin niveluri ale rentei funciare (și ale părții de capital din venitul național) net mai joase decât în Lumea Veche.

Chiar aceasta este, de fapt, logica: pentru ca să poată exista substituiri importante capital–muncă, capitalul trebuie să poată lua diferite forme. Pentru o formă dată – în cazul nostru, terenurile agricole –, este inevitabil ca, dincolo de un anumit punct, efectul preț să aibă precedență asupra efectului volum. Când câteva sute de persoane dispun de un continent întreg pe care să-l cultive, e logic ca prețul terenului și al rentei funciare să se prăbușească la niveluri apropiate de zero. Nu există o ilustrare mai bună a principiului „prea mult capital ucide capitalul" decât comparația dintre valoarea terenurilor agricole și a rentei funciare din Lumea Nouă și cea din bătrâna Europă.

Capitalul uman să fie oare o iluzie?

Să abordăm acum un aspect esențial: creșterea puterii capitalului uman în decursul istoriei să fie oare o iluzie? Mai precis, conform unei viziuni destul de răspândite, procesul de dezvoltare și de creștere economică s-ar caracteriza prin aceea că toate calificările, cunoștințele și, în general, munca umană ar fi devenit din ce în ce mai importante în decursul timpului, în contextul procesului de producție. Chiar dacă această ipoteză nu este întotdeauna formulată în mod total explicit, o interpretare rezonabilă este aceea conform căreia tehnologia s-a transformat în așa măsură, încât factorul muncă joacă în prezent un rol mai mare[1]. De fapt, pare plauzibil să interpretăm în acest mod scăderea părții capitalului, observată pe termen foarte lung, de la 35%–40% în perioada 1800–1810 la 25%–30% în 2000–2010, și creșterea corespunzătoare a părții de muncă de la 60%–65% la 70%–75%. Partea muncii a crescut, pur și simplu, pentru că munca a devenit mai importantă în procesul de producție. Creșterea puterii capitalului uman este cea care a permis să se reducă partea capitalului funciar, imobiliar și financiar.

Dacă această interpretare este corectă, avem de a face cu o transformare cât se poate de semnificativă. Trebuie totuși să fim prudenți. Pe de-o parte, așa cum am observat deja, ne lipsește perspectiva pentru a putea aprecia, complet documentat, evoluția pe termen foarte lung a părții capitalului.

[1] Acesta poate lua forma unei creșteri a exponentei $1 - \alpha$, din funcția de producție Cobb-Douglas (și o scădere proporțională a valorii α), sau modificări similare ale funcțiilor de producție mai generale, care corespund unor elasticități de substituție mai mari sau mai mici decât unu. A se vedea anexa tehnică.

Este foarte posibil ca partea capitalului să crească din nou în deceniile următoare, către nivelurile de la începutul secolului al XIX-lea. Acest lucru se poate produce fie pentru că forma structurală a tehnologiei – și importanța relativă a muncii și a capitalului – nu s-a schimbat, de fapt, în realitate (și este vorba mai curând despre capacitățile de negociere a muncii și capitalului, care au evoluat), fie pentru că forma structurală s-a schimbat puțin – ceea ce ni se pare cel mai plauzibil –, dar creșterea raportului capital/venit determină, în mod firesc, partea de capital să se îndrepte către vârfuri istorice, chiar să le depășească, ținând cont de faptul că elasticitatea de substituție capital–muncă pare mai mare de unu pe termen lung. Poate aceasta este lecția cea mai importantă a studiului nostru, în această etapă: tehnologia modernă folosește întotdeauna mult capital și, mai ales, diversitatea utilizărilor capitalului face posibil să acumulăm enorm capital, fără ca randamentul lui să se prăbușească total. În aceste condiții, nu există nici un motiv firesc pentru ca partea capitalului să scadă pe termen foarte lung, chiar dacă tehnologia s-a transformat într-un sens mai curând favorabil muncii.

Pe de altă parte și mai ales, trebuie să fim prudenți din următorul motiv. Această eventuală scădere pe termen lung a părții capitalului, de la 35%–40% la 25%–30%, care ne pare destul de plauzibilă, este cu certitudine cât se poate de semnificativă. Nu este însă vorba despre o schimbare a civilizației. Nivelurile de calificare au progresat puternic în mod evident, în ultimele două secole. Dar și stocul de capital imobiliar, industrial, financiar a progresat enorm. Ne imaginăm uneori că ar fi dispărut capitalul, că am fi trecut ca prin miracol de la o civilizație fondată pe capital, moștenire și rudenie la o

civilizație bazată pe capital uman și merit. Acționarii burtoși ar fi fost înlocuiți cu funcționari merituoși, pur și simplu prin mijlocirea schimbării tehnologice. Vom reveni asupra acestei chestiuni când vom studia, în următoarea parte, inegalitățile repartizării veniturilor și a patrimoniilor la nivel individual: ne este imposibil să dăm un răspuns corect în această etapă. Dar știm deja destul pentru a pune în gardă împotriva unui optimism atât de nejustificat: capitalul nu a dispărut, pur și simplu pentru că el este încă util, ceva mai puțin decât în epoca lui Balzac și a lui Austen, fără îndoială, și poate va fi și în viitor.

Fluctuațiile împărțirii capital–muncă, pe termen mediu

Am văzut mai devreme că ipoteza Cobb-Douglas a unei stabilități totale a împărțirii capital–muncă nu permitea să înțelegem în mod complet satisfăcător evoluțiile pe termen lung ale împărțirii capital–muncă. Situația este aceeași, poate în măsură și mai mare, pentru evoluțiile pe termen scurt și mediu care pot uneori să se întindă pe perioade relativ lungi, în special din punctul de vedere al contemporanilor care trăiesc în aceste perioade.

Cazul cel mai important, menționat chiar din introducere, este cel al creșterii părții de capital, în primele etape ale Revoluției Industriale, din anii 1800–1810 până în 1850–1860. În Marea Britanie, unde datele sunt cele mai complete, lucrările istorice disponibile, în special cele ale lui Robert Allen (care a botezat *„Engels' pause"* această lungă stagnare salarială), sugerează că partea capitalului a progresat cu o

valoare de ordinul a 10 puncte de venit național, trecând de la aproximativ 35%–40%, la sfârșitul secolului al XVIII-lea și la începutul secolului al XIX-lea, la 45%–50%, la mijlocul secolului al XIX-lea, când este scris *Manifestul comunist*, iar Marx se înhamă la elaborarea *Capitalului*. Conform datelor de care dispunem, s-ar părea că această creștere ar fi fost aproximativ compensată de o scădere comparabilă a părții capitalului în cursul anilor 1870–1900, apoi printr-o ușoară creștere în 1900–1910, astfel încât, în cele din urmă, partea de capital nu a fost, fără îndoială, foarte diferită în Belle Époque de perioada revoluționară și napoleoniană (a se vedea graficul 6.1). Prin urmare, putem vorbi de mișcare pe „termen mediu", și nu de mișcare durabilă pe termen lung. Nu este mai puțin adevărat că acest transfer de 10 puncte de venit național, în prima jumătate a secolului al XIX-lea, este orice, numai neglijabil nu: concret, partea esențială a creșterii perioadei a mers la profituri, iar salariile – obiectiv vorbind, extrem de mici în epoca respectivă – au stagnat. După spusele lui Allen, această evoluție se explică în primul rând prin afluxul de mână de lucru provocat de exodul rural, precum și prin transformările tehnologice care au mărit structural productivitatea capitalului în funcția de producție: într-un cuvânt, capriciile tehnologiei[1].

Din datele istorice disponibile pentru Franța, reiese o cronologie similară. În mod special, toate sursele indică o mare stagnare a salariilor muncitorilor în perioada 1810–1850, chiar atunci când creșterea industrială atinge apogeul. Datele culese de Jean Bouvier și François Furet, pornind de la conturile marilor societăți industriale franceze în secolul al XIX-lea, confirmă și ele această cronologie: creștere a părții

[1] A se vedea anexa tehnică.

profiturilor până în 1850–1860, scădere între 1870 și 1900, o nouă creștere în 1900–1910[1].

Datele disponibile pentru secolul al XVIII-lea și perioada Revoluției Franceze sugerează și ele o creștere a părții de rentă funciară în deceniile care precedă Revoluția (ceea ce pare a coincide cu observațiile lui Arthur Young privind sărăcia țăranilor francezi[2]) și puternice creșteri salariale între 1789 și 1815 (care par să se explice, în același timp, prin redistribuirile de terenuri și prin mobilizarea mâinii de lucru cu ocazia conflictelor militare)[3]. Văzută din epoca Restaurației și a Monarhiei din Iulie, perioada revoluționară și napoleoniană ar lăsa astfel o amintire plăcută claselor populare.

Pentru a înțelege clar că aceste fluctuații neîncetate, pe termen scurt și mediu, ale împărțirii capital–muncă se regăsesc în toate epocile, am indicat, de asemenea, pe graficele 6.6 până la 6.8 evoluția anuală a împărțirii capital–muncă, în Franța, din 1900 până în 2010, separând, pe de-o parte, evoluția împărțirii profituri–salarii de valoarea adăugată a întreprinderilor[4] și, pe

[1] A se vedea J. Bouvier, F. Furet și M. Gilet, *Le Mouvement du profit en France au XIX^e siecle*, *op. cit.*

[2] A se vedea F. Simiand, *Le Salaire, l'evolution sociale et la monnaie*, *op. cit.*; E. Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*, *op. cit.* Seriile istorice culese de Jeffrey Williamson și colegii săi cu privire la evoluția pe termen foarte lung a rentei funciare și a salariilor sugerează, de asemenea, o creștere a părții rentei funciare în venitul național din secolul al XVIII-lea până la începutul secolului al XIX-lea. A se vedea anexa tehnică.

[3] A se vedea A. Chabert, *Essai sur les mouvements des prix et des revenus en France de 1798 à 1820*, Librairie de Médicis, 1945–1949, 2 volume. A se vedea, de asemenea, G. Postel-Vinay, „À la recherche de la révolution économique dans les campagnes (1789–1815)", *Revue économique*, 1989.

[4] „Valoarea adăugată" a unei întreprinderi este definită ca diferența dintre ceea ce îi aduc vânzările de bunuri și servicii (valoare numită „cifră de

de altă parte, evoluția părții chiriilor în venitul național. Vom observa, în special, că împărțirea profituri–salarii a cunoscut trei etape foarte distincte de la al Doilea Război Mondial, cu o puternică creștere a părții de profituri din 1945 până în 1968, apoi o scădere extrem de pronunțată a părții de profituri din 1968 până în 1983, și apoi o creștere foarte rapidă, începând din 1983, și o stabilizare începând din anii 1990. Vom reveni, în capitolele următoare, asupra acestei cronologii foarte politice, atunci când vom studia dinamica inegalității veniturilor. Vom observa creșterea continuă a părții chiriilor începând din 1945, care implică faptul că partea de capital considerată în ansamblul ei a continuat să crească în anii 1990–2010, în ciuda stabilizării părții de profituri.

Întoarcerea la Marx și la tendința de scădere a ratei profitului

În scopul acestei cercetări, consacrate dinamicii istorice a raportului capital/venit și a împărțirii capital–muncă, nu este inutil să precizăm relația dintre concluziile pe care le-am obținut și tezele marxiste.

Pentru Marx, mecanismul central prin care „burghezia își produce propriii ei gropari" corespunde „principiului acumulării infinite", cum l-am denumit în introducere: capitaliștii acumulează cantități de capital din ce în ce mai importante, ceea

afaceri" în contabilitatea franceză, „*sales revenue*" în engleză) și costul a ceea ce cumpără de la alte întreprinderi (valoare numită „consum intermediar"). După cum îi arată și numele, această sumă măsoară valoarea pe care întreprinderea a adăugat-o procesului de producție. Valoarea adăugată permite plata masei salariale, iar ceea ce rămâne constituie, prin definiție, profiturile întreprinderii. Studiul împărțirii capital–muncă se limitează prea adesea la studiul împărțirii profituri–salarii, ceea ce înseamnă că se uită chiriile.

Graficul 6.6.
Partea profiturilor în valoarea adăugată a întreprinderilor în Franța, 1900–2010

Citirea graficului: Partea profiturilor brute în valoarea adăugată brută a întreprinderilor a trecut de la 25% în 1982 la 33% în 2010; partea profiturilor nete în valoarea adăugată netă, de la 12% la 20%. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Graficul 6.7.
Partea chiriilor în venitul național în Franța, 1900–2010

Citirea graficului: Partea chiriilor (valoarea locativă a imobilelor) a trecut de la 2% din venitul național în 1948 la 10% în 2010. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Graficul 6.8.
Partea capitalului în venitul național în Franța, 1900–2010

Citirea graficului: Partea de venituri din capital (profituri și chirii nete) a trecut de la 15% din venitul național în 1982 la 27% în 2010. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

ce duce, până la urmă, la o scădere inexorabilă și tendențială a ratei profitului (adică rata randamentului capitalului) și la propria pierdere. Marx nu utilizează modele matematice, iar proza lui nu este mereu limpede, de așa manieră încât este greu să știi cu certitudine ce avea în minte. Dar o modalitate coerentă logic de a-i interpreta textele este să luăm în considerare legea dinamică $\beta = s/g$, în cazul particular în care rata de creștere g este zero, sau cel puțin foarte aproape de zero.

Să reamintim, de fapt, că g măsoară rata de creștere structurală pe termen lung, adică suma ratei de creștere a productivității și a populației. Or, în spiritul lui Marx, ca și în cel al tuturor economiștilor din secolul al XIX-lea și începutul secolului XX și, de altfel, în mare măsură, până la lucrările lui Solow, din anii 1950–1960, noțiunea însăși de creștere structurală, generată de o creștere permanentă și durabilă

a productivității, nu era clar formulată și identificată[1]. În această epocă, ipoteza implicită este că o creștere a producției, în special a celei manufacturiere, se explică înainte de toate prin acumularea de capital industrial. Altfel spus, se produce mai mult, exclusiv pentru că fiecare lucrător dispune de mai multe mașini și echipamente, și nu pentru că a crescut productivitatea ca atare – pentru o cantitate dată de muncă și de capital. Astăzi știm că numai creșterea productivității permite o creștere structurală pe termen lung. Dar, ținând seama de lipsa de perspectivă istorică și de datele disponibile, lucrul acesta nu este deloc evident în epoca lui Marx.

În cazul în care nu există nici o creștere structurală și rata g este strict nulă, se ajunge la o contradicție logică, foarte apropiată de cea pe care o descrie Marx. Începând din momentul în care rata de economisire netă s este pozitivă, adică acești capitaliști se încăpățânează să acumuleze în fiecare an mai mult capital, din dorința de putere și de perpetuare sau pur și simplu pentru că nivelul lor de viață este deja suficient de ridicat, raportul capital/venit crește nedefinit. În sens mai general, dacă rata g este slabă și se apropie de zero, raportul capital/venit pe termen lung $\beta = s/g$ tinde la infinit. Iar cu un raport capital/venit β crescut infinit, randamentul capitalului r trebuie neapărat să se reducă din ce în ce mai mult și să devină infinit de apropiat de zero; în caz contrar, partea capitalului $\alpha = r \times \beta$ va sfârși prin a devora totalitatea venitului național.[2]

[1] Noțiunea de creștere permanentă și durabilă a populației pe termen lung nu era nici aceasta mai clară și, la drept vorbind, rămâne la fel de confuză și înspăimântătoare în zilele noastre, de unde ipoteza general admisă a unei stabilizări a populației mondiale. A se vedea capitolul 2.

[2] Singurul caz în care randamentul nu tinde către zero este cel al unei economii cu un capital infinit și „robotizată" pe termen lung (cazul unei

Contradicția dinamică vizată de Marx corespunde, prin urmare, unei adevărate dificultăți, a cărei singură soluție logică este creșterea structurală, care singură permite echilibrarea – într-o oarecare măsură – a procesului de acumulare a capitalului. Creșterea permanentă a productivității și a populației este cea care permite echilibrarea adăugării permanente de noi unități de capital, așa cum exprimă legea $\beta = s/g$. În lipsa acesteia, capitaliștii își sapă efectiv propria groapă: fie se sfâșie între ei, într-o încercare disperată de a lupta împotriva scăderii tendențiale a randamentului (de exemplu, declarând război, pentru a obține cele mai bune investiții coloniale, așa cum s-a întâmplat în cazul crizei marocane dintre Franța și Germania în 1905 și în 1911); fie reușesc să impună muncii o parte din ce în ce mai slabă în venitul național, ceea ce va sfârși prin a conduce la o revoluție proletară și la o expropriere generală. În toate cazurile, capitalismul este subminat de propriile lui contradicții interne.

Ideea conform căreia Marx avea efectiv în minte un model de acest fel, adică un model bazat pe acumularea infinită de capital, este confirmată de faptul că folosește, în mai multe rânduri, exemple de conturi de întreprinderi industriale caracterizate de foarte mari intensități ale capitalului. În primul volum al *Capitalului*, el dă în special exemple de conturi ale unei fabrici textile – despre care precizează că i-au fost „transmise de proprietarul acesteia" – care par să indice un raport extrem de ridicat între valoarea totală a capitalului fix și variabil utilizat în procesul de producție și valoarea producției anuale, raport aparent mai mare de zece. Acest tip de

elasticități de substituție infinite între muncă și capital și al unei utilizări exclusive de capital în producția asimptotică). A se vedea anexa tehnică.

raport capital/venit este efectiv înspăimântător: este suficient ca rata randamentului capitalului să fie 5%, pentru ca partea profiturilor să depășească jumătate din producție. Este firesc ca Marx – și, alături de el, mulți alți observatori îngrijorați ai epocii – să se fi întrebat până unde putea merge această situație (cu atât mai mult cu cât salariile stagnau de la începutul secolului al XIX-lea) și către ce fel de echilibru socioeconomic pe termen lung avea să conducă această dezvoltare industrială hiperintensivă în capital.

Marx este și un cititor asiduu al rapoartelor parlamentare britanice din anii 1820–1860, pe care le folosește pentru a documenta salariile mizere ale muncitorilor, accidentele de muncă, deplorabilele condiții sanitare și, la modul mai general, rapacitatea proprietarilor capitalului industrial. Mobilizează și statisticile rezultate din impozitul cedular pe beneficii, care arată o creștere foarte rapidă a profiturilor industriale din Marea Britanie în anii 1840–1850. Marx încearcă să utilizeze chiar – în mod destul de impresionist, ce e drept – câteva statistici succesorale, care au scopul de a arăta creșterea foarte puternică a celor mai mari averi britanice, începând din epoca războaielor napoleoniene[1].

Problema este că, în ciuda tuturor acestor intuiții importante, Marx păstrează cel mai adesea o abordare relativ

[1] Datele fiscale cele mai interesante sunt prezentate în anexa 10 a volumului 1 din *Capitalul*. A se vedea anexa tehnică, pentru o analiză a unora dintre calculele părții de profituri și ale ratei de exploatare, plecând de la conturile întreprinderilor prezentate de Marx. În lucrarea sa *Salariu, preț și profit* (1865), Marx dă și exemplul conturilor unei fabrici cu un nivel de capital foarte ridicat, în care profiturile ating 50% din valoarea adăugată (la fel ca salariile). Chiar dacă nu spune acest lucru în mod explicit, acesta este tipul de repartizare globală pe care se pare că o are în minte pentru o economie industrială.

anecdotică și slab sistematică a statisticilor disponibile. În particular, el nu încearcă să afle dacă intensitatea foarte mare a capitalului pe care crede că o găsește în conturile câtorva fabrici este reprezentativă pentru economia britanică în ansamblul ei, nici măcar pentru un anume sector, ceea ce ar fi putut încerca să facă adunând măcar câteva zeci de conturi de întreprinderi. Lucrul cel mai surprinzător, fiind vorba de o carte consacrată, în mare parte, chestiunii acumulării de capital, este că Marx nu face nici o referire la tentativele de estimare a stocului de capital național, tentative care s-au înmulțit în Marea Britanie începând din prima parte a secolului al XVIII-lea-lea și care au cunoscut numeroase dezvoltări de la începutul secolului al XIX-lea, de la lucrările lui Colquhoun în anii 1800–1810 până la cele ale lui Giffen în anii 1870–1880[1]. Marx pare să ignore total contabilitatea națională care se dezvoltă în jurul lui, ceea ce este cu atât mai regretabil cu cât aceasta i-ar fi permis să își confirme, într-o anumită măsură, intuițiile referitoare la enorma acumulare a capitalului privat care caracterizează epoca și, mai ales, să își precizeze modelul explicativ.

Dincolo de „cele două Cambridge"

Trebuie să subliniem totuși că acele conturi naționale și diferitele materiale statistice disponibile la sfârșitul secolului al XIX-lea și la începutul secolului XX erau total insuficiente pentru a studia corect dinamica raportului capital/venit. În speță, estimările stocului de capital erau mult mai numeroase decât cele ale venitului național și ale producției interne. Apoi, s-a produs opusul în mijlocul secolului XX, în urma șocurilor

[1] A se vedea capitolul 1.

anilor 1914–1945. Aceasta explică, fără îndoială, în parte de ce chestiunea acumulării de capital și cea a unei posibile ieșiri echilibrate din acest proces dinamic au continuat mult timp să suscite numeroase controverse și, adesea, multă confuzie, cum dovedește faimoasa controversă numită cea a „celor două Cambridge", care a avut loc în anii 1950–1960.

Să trecem rapid în revistă elementele acesteia. Atunci când formula $\beta = s/g$ a fost introdusă explicit pentru prima dată de economiștii Harrod și Domar la sfârșitul anilor 1930 și în cursul anilor 1940, era un lucru obișnuit ca aceasta să se scrie și să se citească în sens invers, respectiv: $g = s/\beta$. În speță, Harrod, în 1939, consideră că raportul capital/venit β este în mod riguros fix și impus de tehnologia disponibilă (ca în cazul unei funcții de producție cu coeficienți ficși, fără nici o substituție posibilă între muncă și capital), astfel încât rata creșterii este determinată integral de rata economisirii. Dacă rata economisirii este 10% și dacă tehnologia impune un raport capital/venit egal cu cinci (sunt necesare exact cinci unități de capital pentru a produce o unitate de producție, nici mai mult, nici mai puțin), atunci rata de creștere a capacității productive a economiei este de 2% pe an. Dar, cum rata de creștere trebuie de altfel să fie egală cu rata creșterii populației (și a productivității, noțiune încă definită greșit în acea epocă), atunci ajungem la concluzia că creșterea este un proces intrinsec instabil, „pe muchie de cuțit". Întotdeauna există fie prea mult capital, fie capital insuficient, generând astfel capacități excedentare și bule speculative, sau șomaj, sau ambele, în funcție de sectoare și de ani.

Intuiția lui Harrod nu este total greșită, el scriind în plină criză a anilor 1930 și fiind, cât se poate de evident, profund

marcat de marea instabilitate macroeconomică a epocii. De fapt, mecanismul descris de el contribuie, fără îndoială, la explicarea motivului pentru care procesul de creștere este întotdeauna profund volatil: ajustarea, la nivelul unei întregi țări, între deciziile de economisire și cele de investiții, decizii luate în general de persoane diferite și pentru motive diferite, este structural complexă și haotică, cu atât mai mult cu cât este adesea dificil să se modifice pe termen scurt intensitatea capitalului și organizarea producției[1]. Nu este însă mai puțin adevărat că raportul capital/venit este relativ flexibil pe termen lung, așa cum demonstrează, fără urmă de îndoială, foarte marile variații istorice pe care le-am analizat și care par chiar să indice o elasticitate de substituire a muncii prin capital mai mare de unu, pe termen lung.

Începând cu 1948, Domar adoptă o viziune mai optimistă și mai flexibilă decât Harrod asupra legii $g = s/\beta$, insistând că rata de economisire și raportul capital/venit se pot ajusta într-o oarecare măsură. Dar, mai ales în 1956, Solow introduce funcția de producție cu factori substituibili, care permite inversarea formulei și scrierea $\beta = s/g$: pe termen lung, raportul capital/venit se ajustează la rata de economisire și la rata de creștere structurală a economiei, și nu invers. Controversele continuă totuși în anii 1950–1960, între economiști în principal de la Universitatea Cambridge, Massachusetts (Solow și Samuelson, care apără funcția de producție cu factori substituibili), și economiștii care lucrează la Universitatea Cambridge din Marea Britanie (spre exemplu, Robinson, Kaldor și Pasinetti), care văd în modelul lui Solow – uneori cu oarecare

[1] Anumite modele teoretice recente încearcă să expliciteze această intuiție. A se vedea anexa tehnică.

confuzie – afirmarea faptului că creșterea este mereu perfect echilibrată și negarea importanței fluctuațiilor keynesienne pe termen scurt. Abia începând cu anii 1970–1980, se impune definitiv modelul de creștere numit „neoclasic" al lui Solow.

Dacă recitim aceste schimburi de idei din perspectiva pe care o avem astăzi, reiese clar că această controversă, care avea uneori o dimensiune postcolonială destul de marcată (economiștii americani încercând să se emancipeze de sub tutela istorică a economiștilor britanici – care dominaseră ca maeștri ai profesiei, din epoca lui Adam Smith –, iar britanicii încercând să apere memoria presupus trădată a lordului Keynes), a întunecat reflecția economică mai degrabă decât a clarificat-o. Nimic nu justifica cu adevărat suspiciunile britanice. Solow și Samuelson erau total convinși de instabilitatea pe termen scurt a procesului de creștere și de necesitatea de a urma politici keynesienne de stabilizare macroeconomică și vedeau legea $\beta = s/g$ doar ca pe o lege pe termen lung. Economiștii americani, dintre care unii erau născuți în Europa (precum Modigliani), aveau totuși uneori tendința de a exagera importanța descoperirii lor pentru „calea creșterii echilibrate"[1]. Desigur, legea $\beta = s/g$ descrie o cale de creștere prin care toate mărimile macroeconomice – stoc de capital și flux de venit și de producție – progresează în același ritm pe termen lung. Dar, dincolo de volatilitatea pe termen scurt, această creștere echilibrată nu garantează nici un fel de armonie specială la

[1] Fără a mai spune că anumiți americani (începând cu Modigliani) avansau ideea conform căreia capitalul își schimbase total natura (care decurgea din acumularea ciclului de viață), în timp ce britanicii (începând cu Kaldor) continuau să vadă patrimoniul prin prisma succesorală, ceea ce este mai puțin liniștitor. Vom reveni în următoarea parte a acestei cărți asupra acestui aspect esențial.

nivelul repartizării avuțiilor și, în special, nu implică în nici un mod dispariția, nici chiar diminuarea inegalității proprietății capitalului. Şi, contrar ideii răspândite până foarte de curând, legea $\beta = s/g$ nu împiedică deloc existența unor variații puternice, în timp și între țări, a raportului capital/venit, ba chiar din contră. Sunt de părere că virulența – și caracterul uneori ușor steril – acestei controverse a celor două Cambridge se explică, în parte, prin faptul că nici unii, nici ceilalți nu dispuneau de date istorice satisfăcătoare, care să permită precizarea termenilor dezbaterii. Este surprinzător să constați că participanții la această controversă au apelat atât de puțin la estimările capitalului național făcute înaintea Primului Război Mondial, estimări care, fără îndoială, le păreau prea puțin comparabile cu realitățile din anii 1950–1960. Războaiele au creat o discontinuitate atât de mare în analiza conceptuală și cadrul statistic, încât par să împiedice, o perioadă, accesul la o perspectivă pe termen lung asupra acestei chestiuni, în special din punct de vedere european.

Revenirea capitalului în regim de creștere slabă

Adevărul este că abia de la sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI dispunem de date statistice și, în special de o perspectivă istorică indispensabilă, care permite o analiză corectă a dinamicii pe termen lung a raportului capital/venit și a împărțirii capital–muncă. În mod concret, datele pe care le-am adunat și perspectiva istorică de care am avut șansa să dispunem (perspectivă în continuare insuficientă, desigur, dar, prin definiție, superioară celei de care beneficiau autorii precedenți) ne conduc la concluziile următoare.

În primul rând, revenirea la un regim istoric de creștere slabă și, în special, de creștere demografică zero – chiar negativă – duce, în mod logic, la revenirea capitalului. Această tendință de reconstituire a stocurilor de capital foarte crescute în societăți cu creștere slabă este exprimată prin legea $\beta = s/g$ și se poate rezuma astfel: în societăți stagnante, patrimoniile cumulate în trecut capătă, în mod firesc, o importanță considerabilă.

În Europa, raportul capital/venit a regăsit deja, la începutul secolului XXI, niveluri de ordinul a cinci–șase ani de venit național, cu foarte puțin sub cele observate în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea și până în pragul Primului Război Mondial.

La nivel mondial, este cât se poate de posibil ca raportul capital/venit să atingă și chiar să depășească acest tip de nivel, în cursul secolului XXI. Dacă rata economisirii se menține în jurul a 10% și dacă rata creșterii se stabilizează în jurul a 1,5%, pe termen foarte lung – ținând cont de stagnarea demografică și de încetinirea progresului tehnic –, atunci stocul mondial de capital va atinge, în mod logic, echivalentul a șase–șapte ani de venit. Iar în cazul în care creșterea scade la 1%, atunci stocul de capital ar putea atinge echivalentul a zece ani de venit.

Apoi, în ceea ce privește partea de venituri din capital în venitul național și mondial, parte care este dată de legea $\beta = s/g$, experiența istorică sugerează că o creștere previzibilă a raportului capital/venit nu va duce în mod necesar la o scădere sensibilă a randamentului capitalului. Există, într-adevăr, multiple utilizări ale capitalului pe termen foarte lung, ceea ce se poate rezuma notând că elasticitatea de substituție între capital și muncă este, fără îndoială, mai mare de unu pe termen

lung. Cel mai probabil este că scăderea venitului va fi mai slabă decât creșterea raportului capital/muncă, astfel încât partea de capital se va mări. Cu un raport capital/venit de ordinul a șapte–opt ani și un randament mondial al capitalului de aproximativ 4%–5%, atunci partea de capital s-ar putea situa în jurul valorilor de 30%–40% din venitul mondial, respectiv un nivel apropiat celui observat în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, și l-ar putea chiar depăși.

Așa cum am notat mai sus, este la fel de posibil ca transformările tehnologice pe termen foarte lung să favorizeze puțin munca umană în raport cu capitalul, provocând chiar prin aceasta o scădere a randamentului și a părții de capital. Dar acest eventual efect pe termen lung pare să aibă o amploare limitată și este posibil să fie mai mult decât compensat de alte forțe care merg în sens invers, ca de exemplu sofisticarea din ce în ce mai mare a sistemelor de intermediere financiară, precum și concurența internațională pentru atragerea de capital.

Capriciile tehnologiei

Să recapitulăm. Principala lecție a acestei a doua părți este, fără îndoială, că nu există nici un fel de forță naturală care să reducă în mod necesar importanța capitalului și a veniturilor rezultate din proprietatea asupra capitalului în cursul istoriei. În deceniile postbelice, a început să se creadă că triumful capitalului uman asupra capitalului în sens tradițional, adică asupra capitalului funciar, imobiliar și financiar, era un proces natural și ireversibil, datorat poate tehnologiei și unor forțe pur economice. Adevărul este că unii își spuneau deja că forțele politice erau esențiale. Confirmăm, fără rezerve, acest punct de vedere. Mersul înainte către raționalitate economică și tehnologică nu

implică în mod necesar un mers înainte către raționalitatea democratică și meritocratică. Motivul principal este simplu: tehnologia, la fel ca piața, nu cunoaște nici limite, nici morală. Evoluția tehnologică a antrenat, cu siguranță, nevoi din ce în ce mai mari de calificare și de competențe umane. Dar ea a mărit în aceeași măsură necesitățile de clădiri, spații locative, birouri, echipamente de tot felul, brevete și, în sfârșit, valoarea totală a tuturor acestor elemente de capital nonuman – imobiliar, profesional, industrial, financiar – a progresat aproape la fel de repede ca producția și venitul național pe termen lung. La fel, masa veniturilor ce remunerează aceste diferite forme de capital a progresat aproape la fel de repede ca masa veniturilor din muncă. Dacă dorim cu adevărat să instaurăm o ordine socială mai justă și mai rațională, fondată pe utilitatea comună, nu este suficient să ne lăsăm în voia capriciilor tehnologiei.

Pentru a rezuma: creșterea modernă, care se bazează pe creșterea productivității și pe diseminarea cunoștințelor, ne-a permis să evităm apocalipsa marxistă și să echilibrăm procesul de acumulare a capitalului. Dar ea nu a modificat structurile profunde ale capitalului – sau, cel puțin, nu a redus cu adevărat importanța lui macroeconomică pentru muncă. Trebuie să studiem acum dacă la fel stau lucrurile și cu inegalitatea repartizării veniturilor și a patrimoniilor: în ce măsură structurile inegalităților, în raport cu munca și cu capitalul, s-au transformat cu adevărat începând din secolul al XIX-lea?

3
STRUCTURA INEGALITĂȚILOR

7 INEGALITĂȚI ȘI CONCENTRARE: REPERE PRELIMINARE

În partea a doua a acestei cărți am studiat dinamica raportului capital/venit la nivelul țărilor analizate în ansamblul lor și cea a împărțirii globale a venitului național între veniturile din capital și veniturile din muncă, fără a ne ocupa direct de inegalitatea veniturilor și de proprietatea patrimoniilor la nivel individual. Am analizat îndeosebi importanța șocurilor din perioada 1914–1945 pentru a înțelege fluctuațiile raportului capital/venit și ale împărțirii capital–muncă de-a lungul secolului XX, șocuri de pe urma cărora Europa și lumea întreagă abia se refac, de unde și această impresie potrivit căreia capitalismul patrimonial – atât de prosper la acest început de secol XXI – este ceva complet nou, când de fapt, pentru o bună parte, nu este vorba decât despre o reluare a trecutului,

caracteristică unei lumi de creștere lentă, ca aceea a secolului al XIX-lea.

Este nevoie să introducem acum în mod explicit în această a treia parte studiul inegalităților și al repartițiilor la nivel individual. În capitolele următoare, vom vedea că războaiele mondiale și politicile publice care au decurs din ele au jucat în egală măsură un rol central în procesul de diminuare a inegalităților în secolul XX, care nu are nimic natural și spontan, contrar predicțiilor optimiste ale teoriei lui Kuznets. Vom vedea, de asemenea, că inegalitățile au continuat să se accentueze începând cu anii 1970–1980, cu puternice variații între țări totuși ceea ce sugerează din nou că diferențele instituționale și politice joacă un rol central. Vom analiza și evoluția importanței relative a moștenirii și a venitului din muncă pe termen foarte lung, din punct de vedere istoric și teoretic: de unde provine această credință difuză potrivit căreia creșterea modernă ar favoriza în mod natural munca în raport cu moștenirea, competența în raport cu originea, și suntem chiar atât de siguri de aceste lucruri? În sfârșit, în ultimul capitol al acestei a treia părți, vom studia perspectivele de evoluție a repartiției patrimoniilor la nivel mondial în deceniile viitoare: va fi secolul XXI și mai inegalitar decât secolul al XIX-lea, dacă nu cumva este deja? Prin ce anume diferă structura inegalităților în zilele noastre de cea din timpul Revoluției Industriale sau de cea din societățile rurale tradiționale? Partea a doua ne-a oferit deja câteva piste, dar numai analiza structurii inegalităților la nivel individual ne va permite să răspundem la această întrebare centrală.

Înainte de a putea să înaintăm pe această cale, trebuie să ne familiarizăm în acest capitol cu noțiunile și cu ordinele

de mărime. Să începem prin a nota faptul că inegalitatea veniturilor se poate descompune, în toate societățile, în trei termeni: inegalitatea veniturilor din muncă; inegalitatea proprietății asupra capitalului și veniturilor care decurg din el; și legătura dintre aceste două dimensiuni. Celebrul discurs pe care Vautrin i-l ține lui Rastignac în *Moș Goriot* constituie fără îndoială introducerea cea mai clară în această problematică.

Discursul lui Vautrin

Publicat în 1835, *Moș Goriot* este unul dintre cele mai cunoscute romane ale lui Balzac. Este fără îndoială vorba despre cea mai izbutită expresie literară a structurii inegalităților din societatea secolului al XIX-lea și a rolului central jucat de moștenire și de patrimoniu.

Intriga din *Moș Goriot* este limpede. Fost fabricant de paste făinoase, moș Goriot a făcut avere din paste și cereale în timpul perioadei revoluționare și napoleoniene. Văduv, a sacrificat totul pentru a-și mărita fetele, pe Delphine și pe Anastasie, în crema societății pariziene a anilor 1810–1820. A păstrat doar bani pentru hrană și adăpost într-o pensiune insalubră, unde îl întâlnește pe Eugène de Rastignac, tânăr nobil scăpătat venit din provincie ca să studieze Dreptul la Paris. Plin de ambiție, suferind de pe urma sărăciei lui, Eugène încearcă printr-o verișoară îndepărtată să pătrundă în saloanele elegante unde se întâlnesc aristocrația, înalta burghezie și lumea finanțelor Restaurației. Nu întârzie să se îndrăgostească de Delphine, neglijată de soțul ei, baronul de Nucingen, un bancher care a folosit deja zestrea soției lui în numeroase speculații. Rastignac își va pierde curând speranțele, descoperind

cinismul unei societăți întru totul corupte de bani. El descoperă cu groază că moș Goriot a fost abandonat de fiicele lui, cărora le este rușine cu el și care nu îl mai vizitează de când au pus mâna pe averea lui, fiind extrem de preocupate de succesul lor în lume. Bătrânul moare într-o sărăcie sordidă și singur. Doar Rastignac va merge la înmormântarea lui. Însă, imediat ce iese din cimitirul Père-Lachaise, subjugat de peisajul bogățiilor Parisului care se etalează în depărtare, de-a lungul Senei, hotărăște să cucerească capitala: „Între noi doi, acum!" Educația lui sentimentală și socială s-a încheiat, de acum va fi la rândul lui nemilos.

Momentul cel mai sumbru din roman, cel în care alternativele sociale și morale cu care dă piept Rastignac se exprimă cu cea mai mare claritate și francheță, este fără nici o îndoială discursul pe care i-l ține Vautrin spre jumătatea romanului[1]. Rezident la aceeași mizerabilă pensiune Vauquer, Vautrin este o ființă tulburată, seducătoare, un bun orator, care își disimulează trecutul greu de ocnaș, la fel ca Edmond Dantès în *Contele de Monte-Cristo* sau ca Jean Valjean în *Mizerabilii*. Dar, spre deosebire de aceste două personaje în ansamblu pozitive, Vautrin este profund malefic și cinic. El încearcă să-l atragă pe Rastignac într-o crimă pentru a pune mâna pe o moștenire. Înainte de asta, îi ține un discurs extrem de precis și de înspăimântător cu privire la diferitele destine, diferitele stiluri de viață care i se deschid unui tânăr ca el în societatea franceză a epocii.

În esență, Vautrin îi explică lui Rastignac că reușita socială prin studii, merit și muncă este o iluzie. Îi zugrăvește un

[1] Vezi Honoré de Balzac, *Moș Goriot*, Editura Litera, București, 2010, p. 237, traducere de Victor Vasilache.

tablou detaliat al diferitelor cariere posibile dacă își urmează studiile, de pildă în drept sau în medicină, domenii în care domnește prin excelență o logică a competenței profesionale, și nu a averii moștenite. Vautrin îi indică cu precădere lui Rastignac, cu multă precizie, nivelurile veniturilor anuale de care poate spera să aibă parte astfel. Concluzia este irevocabilă: chiar dacă ar face parte din rândul celor mai merituoși licențiați în drept dintre toți tinerii parizieni, chiar dacă ar reuși să aibă cea mai strălucită și mai rapidă carieră juridică, ceea ce ar necesita numeroase compromisuri, va fi nevoit în orice caz să se mulțumească cu venituri mediocre și să renunțe la un trai cu adevărat tihnit:

> Pe la vreo treizeci de ani, o să ajungi judecător cu o mie două sute de franci pe an, dacă până atunci nu te vei fi lepădat de roba de magistrat. Când vei avea în jur de vreo patruzeci de ani, te vei însura cu vreo fată de morar, care o să-ți aducă o rentă de vreo șase mii de franci. Mulțumesc! Având proptele, vei fi procuror regal la treizeci de ani, cu o leafă de o mie de scuzi, și te vei căsători cu fata primarului. Dacă vei comite câteva mici ticăloșii politice [...] vei fi, la patruzeci de ani, procuror general. Am onoarea să-ți atrag luarea-aminte, în plus, că în Franța nu sunt decât douăzeci de procurori generali, în timp ce aspiranți la acest grad sunt douăzeci de mii, printre care se întâlnesc și tot felul de caraghioși gata să-și vândă propria familie doar ca să urce cu o treaptă. Dacă meseria asta nu ți-e pe plac, să vedem altceva. Baronul de Rastignac vrea să fie avocat? O, minunat! Trebuie să lâncezești vreo zece ani, să cheltuiești o mie de franci pe lună, să ai o bibliotecă, un cabinet de notariat, să ieși

> în lume, să lingușești avocații însărcinați cu procedura ca să obții niște procese, să-ți iasă limba de un cot pe la judecăți. Dacă meseria asta ți-ar aduce bunăstarea, n-aș zice ba; dar găsește-mi în Paris cinci avocați care, la cincizeci de ani, câștigă mai mult de cincizeci de mii de franci pe an.[1]

Comparativ, strategia de ascensiune socială pe care i-o propune Vautrin lui Rastignac este mai eficace. Căsătorindu-se cu domnișoara Victorine, tânără ștearsă care locuiește la pensiune și nu are ochi decât pentru chipeșul Eugène, va pune imediat mâna pe o moștenire de un milion de franci. Acest lucru îi va permite să beneficieze vreme de 20 de ani de o rentă anuală de 50 000 de franci (circa 5% din capital) și să obțină neîntârziat un confort financiar de zece ori mai mare decât cel pe care i l-ar aduce, după ani de zile, salariul de procuror regal (și tot atât cât câștigă la 50 de ani cei câțiva avocați parizieni cei mai prosperi din epocă, după ani de eforturi și de intrigi).

Concluzia este evidentă: trebuie să se însoare fără ezitare cu tânăra Victorine și să treacă peste faptul că nu-i nici prea frumoasă, nici foarte seducătoare. Eugène ascultă cu lăcomie, până la lovitura de grație finală: pentru ca tânăra ilegitimă să fie în cele din urmă recunoscută de bogatul ei tată biologic și să moștenească efectiv milionul de franci despre care vorbește

[1] *Ibid.*, pp. 116–117. Pentru a măsura veniturile și averile, Balzac utilizează cel mai adesea franc-aurul sau livra tournois (unități echivalente odată cu instituirea francului „germinal"), uneori écu (monedă din argint care valora cinci franci în secolul al XIX-lea) și, mai rar, ludovicul din aur (monedă de 20 de franci care valora 20 de livre în Vechiul Regim). Toate aceste unități sunt atât de stabile în această epocă fără inflație, încât cititorul trece cu ușurință de la una la alta. Vezi capitolul 2. Vom reveni în amănunt la sumele evocate de Balzac în capitolul 11.

Vautrin, trebuie mai întâi să-l asasineze pe fratele acesteia, crimă pe care fostul ocnaș este dispus să o comită, cu condiția unui comision. E prea mult pentru Rastignac: este în mod cert sensibil la argumentele lui Vautrin cu privire la avantajele unei moșteniri în raport cu studiile, dar nu într-atât încât să săvârșească un omor.

Problema centrală: muncă sau moștenire?

Cea mai înfricoșătoare, în discursul lui Vautrin, este exactitatea cifrelor și a tabloului social pe care îl zugrăvește. Cum vom vedea mai târziu, ținând cont de structura veniturilor și a patrimoniilor în vigoare în Franța secolului al XIX-lea, nivelurile de trai care pot fi atinse urcând în vârfurile ierarhiei averilor moștenite sunt efectiv mult mai ridicate decât veniturile corespunzătoare din vârfurile ierarhiei veniturilor din muncă. În aceste condiții, de ce am mai munci și de ce am mai adopta un comportament moral: de vreme ce inegalitatea socială în ansamblul ei este imorală, nejustificată, de ce nu am merge până la capăt cu imoralitatea, însușindu-ne un capital prin orice mijloace?

Ce mai contează amănuntul cifrelor (întâmplător, ele sunt extrem de realiste): ideea centrală este că, în Franța de la începutul secolului al XIX-lea ca și în Belle Époque, munca și studiile nu permit același confort financiar ca moștenirea și veniturile din patrimoniu. Această realitate este atât de evidentă, atât de pregnantă pentru fiecare, încât Balzac nu are nevoie, pentru a se convinge, de statistici reprezentative, de decile sau centile definite cu grijă. Regăsim aceeași realitate și în Marea

Britanie, în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea. Pentru personajele lui Jane Austen, nici nu se pune problema să muncească: nu contează decât averea de care dispun, prin moștenire sau prin căsătorie. Acest fapt este valabil, la modul mai general, în mai toate societățile până la Primul Război Mondial, veritabil suicid al societăților patrimoniale. Una dintre rarele excepții este fără îndoială Statele Unite ale Americii sau, cel puțin, microsocietățile „pioniere" din statele din nord și din vest, unde capitalul moștenit cântărește puțin în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, situație care nu va dura mult. În statele din sud, unde domină un amestec de capital funciar și sclavagist, moștenirea cântărește la fel de greu ca în bătrâna Europă. În *Pe aripile vântului*, pretendenții lui Scarlett O'Hara nu mizează mai mult decât Rastignac pe studiile sau pe meritul lor pentru a-și asigura bunăstarea viitoare; dimensiunea plantației tatălui lor – sau a socrului lor – contează mult mai mult. Pentru a arăta cât de puțină considerație are pentru orice noțiune de morală, de merit sau de echitate socială, Vautrin precizează în același discurs ținut tânărului Eugène că s-ar vedea sfârșindu-și zilele ca stăpân de sclavi în sudul Statelor Unite și trăind în opulența oferită de rentele obținute din sclavie[1]. Evident, America cea seducătoare pentru fostul ocnaș nu este aceeași care l-a sedus pe Tocqueville.

Inegalitatea veniturilor din muncă este cu siguranță departe de a fi mereu corectă și am exagera dacă am reduce chestiunea dreptății sociale la cea a importanței relative a veniturilor din muncă în raport cu veniturile moștenite. Cu toate acestea, credința în inegalități întemeiate mai degrabă pe muncă și merit individual sau cel puțin speranța într-o asemenea transformare

[1] *Ibid.*, p. 120.

face parte din modernitatea noastră democratică. În fapt, vom vedea că discursul lui Vautrin a încetat într-o anumită măsură să fie adevărat în societățile europene în secolul XX, cel puțin temporar. În deceniile de după război, moștenirea s-a redus în comparație cu realitățile trecutului și, poate pentru prima oară în istorie, munca și studiile au devenit cea mai sigură cale către vârf. La acest început de secol XXI, chiar dacă au reapărut fel și chip de inegalități și numeroase certitudini în materie de progres social și democratic au fost zdruncinate, impresia difuză și dominantă rămâne totuși aceea că lumea s-a schimbat radical de la discursul lui Vautrin. Cine l-ar mai sfătui în zilele noastre pe un tânăr student la Drept să-și abandoneze studiile și să urmeze strategia de ascensiune socială sugerată de fostul ocnaș? Sigur, pot exista cazuri rare în care dobândirea unei moșteniri rămâne strategia optimă[1]. Dar nu este oare mai rentabil, și nu doar mai moral, să mizezi pe studii, pe muncă și pe reușita profesională în marea majoritate a cazurilor?

Acestea ar fi așadar cele două întrebări la care ne conduce discursul lui Vautrin și la care vom încerca să răspundem în capitolele următoare, cu ajutorul datelor – imperfecte – de care dispunem. Înainte de toate, suntem noi siguri că structura veniturilor din muncă și a veniturilor moștenite s-a transformat față de epoca lui Vautrin, și în ce măsură a făcut-o? Apoi, și mai important, pornind de la premisa că o astfel de transformare a avut loc cu adevărat, cel puțin parțial, care sunt motivele acestei transformări și sunt ele ireversibile?

[1] Fiul unui fost președinte al Franței, student la Facultatea de Drept din Paris, s-ar fi căsătorit recent, potrivit presei, cu moștenitoarea lanțului de magazine Darty; fără îndoială că nu a întâlnit-o la pensiunea Vauquer.

Inegalități în raport cu munca, inegalități în raport cu capitalul

Pentru a putea răspunde la aceste întrebări, trebuie să ne familiarizăm mai întâi cu noțiunile implicate și cu principalele regularități care caracterizează inegalitățile veniturilor din muncă și din capital prezente în diferite societăți și în diferite epoci. Am remarcat în prima parte că venitul poate fi analizat drept suma venitului din muncă și a venitului din capital. Veniturile din muncă cuprind îndeosebi salariile și, pentru a simplifica expunerea, vom vorbi uneori despre inegalitatea salariilor pentru a ne referi la inegalitatea veniturilor din muncă. La drept vorbind, ca să fim exacți, veniturile din muncă înglobează și veniturile din munca nesalariată, care au jucat multă vreme un rol esențial și care joacă și astăzi un rol deloc neglijabil. Veniturile din capital iau și ele mai multe forme: ele reunesc ansamblul veniturilor primite grație deținerii capitalului, independent de orice formă de muncă și oricare ar fi titulatura lor juridică formală (chirii, dividende, dobânzi, drepturi de autor, profituri, plusvalori etc.).

Prin definiție, inegalitatea veniturilor rezultă în toate societățile din adunarea acestor două componente: pe de-o parte, inegalitatea veniturilor din muncă și, pe de altă parte, inegalitatea veniturilor din capital. Cu cât fiecare dintre aceste două componente este repartizată inegal, cu atât inegalitatea totală este puternică. În absolut, ne-am putea închipui societăți în care ingalitatea în raport cu munca este extrem de pronunțată, iar inegalitatea în raport cu capitalul este mult mai slabă, alte societăți în care lucrurile stau invers și, în sfârșit, societăți în care cele două componente sunt extrem de inegale sau, dimpotrivă, extrem de egalitare.

Al treilea factor determinant este legătura dintre aceste două dimensiuni: în ce măsură persoanele care dispun de un venit ridicat din muncă sunt aceleași care dispun de un venit ridicat din capital? Cu cât legătura – tehnic, corelația statistică – este mai ridicată, cu atât inegalitatea totală este mai pronunțată, toate celelalte fiind egale. În practică, corelația dintre aceste două dimensiuni este deseori slabă sau negativă în societățile în care inegalitatea în raport cu capitalul este atât de puternică încât le permite proprietarilor să nu muncească (de exemplu, personajele lui Jane Austen aleg cel mai adesea să nu aibă nici o profesie). Cum stau lucrurile astăzi și cum vor sta ele în secolul viitor?

Trebuie de asemenea să remarcăm faptul că inegalitatea veniturilor din capital poate fi mai puternică decât inegalitatea capitalului însuși, dacă deținătorii de patrimonii importante ajung să obțină un randament mediu mai ridicat decât patrimoniile medii și modeste. Vom vedea că acest mecanism poate fi un puternic amplificator al inegalităților, îndeosebi în acest secol. În cazul simplu în care randamentul mediu este același la toate nivelurile ierarhiei patrimoniilor, atunci, prin definiție, cele două inegalități coincid.

Atunci când analizăm inegalitatea repartiției veniturilor, este imperios necesar să distingem cu grijă între aceste dimensiuni și componente diferite, mai întâi din rațiuni normative și morale (problema justificării inegalității se pune diferit pentru veniturile din muncă, pentru moștenire și pentru randamentele capitalului) și apoi întrucât mecanismele economice, sociale și politice care pot explica evoluțiile observate sunt complet distincte. În ceea ce privește inegalitatea veniturilor din muncă, printre mecanismele implicate se numără mai ales

oferta și cererea de calificări, situația sistemului de educație și diferitele reguli și instituții care afectează funcționarea pieței muncii și formarea salariilor. În ceea ce privește inegalitatea veniturilor din capital, cele mai importante procese sunt comportamentele de economisire și investiție, regulile moștenirii și succesiunii, funcționarea piețelor imobiliare și financiare. Foarte adesea, măsurile statistice ale inegalităților veniturilor utilizate de economiști și în dezbaterea publică sunt indicatori sintetici – precum coeficientul lui Gini –, care combină elemente extrem de diferite și îndeosebi inegalitățile în raport cu munca și cele în raport cu capitalul, astfel încât este imposibil să separăm clar diferitele mecanisme implicate și numeroasele dimensiuni ale inegalităților. Noi, dimpotrivă, vom încerca să le delimităm cu cât mai multă precizie.

Capitalul: distribuit în continuare mai inegal decât munca

Primul aspect regulat pe care îl observăm, în practică, atunci când încercăm să măsurăm inegalitățile veniturilor, este faptul că inegalitatea în raport cu capitalul este în continuare mult mai pronunțată decât inegalitatea în raport cu munca. Distribuția proprietății capitalului și veniturilor care decurg din el este în mod sistematic mult mai concentrată decât distribuția veniturilor din muncă.

Două puncte merită precizate numaidecât. În primul rând, regăsim această regularitate în toate țările și în toate epocile pentru care sunt disponibile date, fără nici o excepție, și de fiecare dată în mod accentuat. Pentru a oferi un prim ordin de mărime, partea de 10% dintre persoanele care beneficiază de

cel mai ridicat venit din muncă reprezintă în general 25%–30% din totalul veniturilor din muncă, în vreme ce partea de 10% dintre persoanele care dețin cel mai ridicat patrimoniu depășește 50% din totalul patrimoniilor și urcă uneori la 90% în anumite societăți. Într-o manieră poate și mai grăitoare, 50% dintre persoanele cel mai prost plătite primesc o parte deloc de neglijat din totalul veniturilor din muncă (în general, între un sfert și o treime, aproximativ la fel ca acei 10% cel mai bine plătiți), în vreme ce 50% dintre persoanele cu cel mai mic patrimoniu nu dețin niciodată nimic – sau aproape nimic (mai puțin de 10% din patrimoniul total și în general mai puțin de 5%, adică de zece ori mai puțin decât cei 10% cu cele mai mari averi). Inegalitățile în raport cu munca par cel mai adesea temperate, moderate, aproape rezonabile (atât cât poate fi o inegalitate – vom vedea că acest aspect nu trebuie exagerat). Prin comparație, inegalitățile în raport cu capitalul sunt în continuare extreme.

Apoi, trebuie să insistăm din acest punct asupra faptului că această regularitate nu are în sine nimic evident și ne oferă informații destul de precise cu privire la natura proceselor economice și sociale implicate care au de a face cu dinamica acumulării și a distribuției averilor.

În fapt, putem concepe cu ușurință mecanisme care implică o distribuție a averilor mai egalitară decât cea a veniturilor din muncă. De pildă, să presupunem că la un moment dat veniturile din muncă reflectă nu numai inegalitatea permanentă a salariilor între diferite grupuri de muncitori, îndeosebi pe baza nivelului de calificare și a poziției ierarhice a unora și a altora, ci și șocurile pe termen scurt (de exemplu, dacă salariile sau orele de muncă din diferitele sectoare de activitate fluctuează

puternic de la un an la altul și de-a lungul traiectoriilor individuale). Ar rezulta astfel o inegalitate extrem de pronunțată a veniturilor din muncă, parțial artificială, deoarece ea s-ar diminua dacă am măsura inegalitățile pe o perioadă mai îndelungată, de exemplu în zece ani, și nu într-un singur an (cum se procedează de obicei, din lipsă de date pe termen lung), sau chiar pe durata vieții indivizilor, lucru ideal pentru a studia cu adevărat inegalitățile oportunităților și destinelor despre care vorbește Vautrin, dar care, din nefericire, sunt adesea foarte dificil de măsurat.

Într-o asemenea lume, acumularea de averi ar putea corespunde în principal unei precauții (facem rezerve, anticipând un șoc negativ), caz în care inegalitatea patrimoniilor ar fi mai redusă decât cea a veniturilor din muncă. De exemplu, inegalitatea patrimoniilor ar putea avea același ordin de mărime ca inegalitatea permanentă a veniturilor din muncă (măsurată în ansamblul carierei profesionale) și, astfel, ar fi net inferioară inegalității imediate a veniturilor din muncă (măsurată la un moment dat). Toate acestea sunt cu putință din punct de vedere logic, dar, evident, sunt puțin pertinente, deoarece inegalitatea patrimoniilor este pretutindeni și întotdeauna mult mai masivă decât inegalitatea veniturilor din muncă. Acumularea din precauție în perspectiva unor șocuri pe termen scurt există cu vârf și îndesat în lumea reală, dar nu este vorba, evident, de principalul mecanism care îngăduiește o explicație a realității acumulării și a distribuției averilor.

De asemenea, ne putem imagina mecanisme care presupun o inegalitate a patrimoniilor comparabilă prin amploare cu cea a veniturilor din muncă. Anume, dacă acumularea patrimonială ar fi determinată în primul rând de ciclul vieții

(economisim pentru pensie), cum a teoretizat Modigliani, fiecare ar trebui să acumuleze o rezervă de capital mai mult sau mai puțin proporțională cu nivelul său salarial, pentru a-și menține aproximativ același nivel de trai – sau aceeași proporție a nivelului de trai – după încetarea activității. În acest caz, inegalitatea patrimoniilor ar fi un simplu transfer în timp al inegalității veniturilor din muncă și nu ar avea astfel decât o importanță limitată, deoarece singura sursă veritabilă a inegalității sociale ar fi inegalitatea în raport cu munca.

Și aici, un asemenea mecanism teoretic este plauzibil din punct de vedere logic și joacă în mod evident un rol deloc de neglijat în lumea reală – îndeosebi în societățile care îmbătrânesc. Însă, dintr-un punct de vedere cantitativ, nu este vorba despre principalul mecanism implicat. Economisirea în virtutea ciclului de viață, la fel ca economisirea din prudență, nu permite o explicație a concentrării extrem de puternice a deținerii de capital pe care o observăm în practică. Persoanele în vârstă sunt cu certitudine mai bogate în medie decât tinerii. Dar concentrarea patrimoniilor este în realitate aproape la fel de puternică în sânul fiecărei grupe de vârstă ca în ansamblul populației. Altfel spus, contrar unei idei răspândite, războiul vârstelor nu a luat locul războiului claselor. Concentrarea extrem de pronunțată a capitalului se explică îndeosebi prin importanța moștenirii și a efectelor ei cumulative (de exemplu, este mai ușor să economisești atunci când ai moștenit un apartament și nu plătești chirie). Și faptul că randamentul patrimoniului atinge uneori valori extreme joacă la rândul lui un rol semnificativ în acest proces dinamic. Vom reveni în amănunt în această a treia parte asupra acestor mecanisme diferite și a modului în care importanța lor a evoluat în timp

și în spațiu. Deocamdată, să reținem pur și simplu că amploarea inegalității capitalului – în termeni absoluți și cu privire la inegalitatea veniturilor din muncă – tinde mai curând spre anumite mecanisme, în detrimentul altora.

Inegalități și concentrare: câteva ordine de mărime

Înainte de a analiza evoluțiile istorice observate în diferitele țări, este util să descriem cu mai multă precizie ordinele de mărime care caracterizează în general inegalitatea în raport cu munca și în raport cu capitalul. Obiectivul este de a permite cititorului să se familiarizeze cu cifrele și cu noțiunile – decile, centile etc. – aparent oarecum tehnice, ba chiar descurajante pentru unii, dar care sunt în realitate foarte utile pentru a analiza și a înțelege transformările structurii inegalităților în diferitele societăți, măcar pentru a le utiliza corect.

În acest scop, am oferit în tabelele 7.1, 7.2 și 7.3 exemple de distribuții observate în diferite țări și în diferite epoci. Cifrele indicate sunt deliberat rotunjite și aproximative, dar ele ne îngăduie să ne facem o idee despre ce anume corespunde unei inegalități slabe, medii sau puternice, în lumea de acum și în istorie, pentru veniturile din muncă, pe de-o parte, pentru deținerea de capital, pe de altă parte și, în sfârșit, pentru inegalitatea totală a veniturilor, atunci când adunăm veniturile din muncă cu cele din capital.

De exemplu, în ceea ce privește inegalitatea în raport cu munca, constatăm că în societățile cele mai egalitare, precum țările scandinave în anii 1970–1980 (inegalitățile au crescut ușor în Europa de Nord de atunci încoace, dar aceste țări

Tabelul 7.1.
Inegalitatea totală
a veniturilor din muncă în timp și în spațiu

Partea diferitelor grupuri în totalul veniturilor din muncă	Inegalitate slabă (≈ țările scandinave, anii 1970–1980)	Inegalitate medie (≈ Europa, 2010)	Inegalitate puternică (≈ Statele Unite, 2010)	Inegalitate foarte puternică (≈ Statele Unite, 2030?)
cei mai bogați 10% („clasele superioare“)	20%	25%	35%	45%
din care: **cei mai bogați 1%** („clasele dominante“)	5%	7%	12%	17%
din care: **următorii 9%** („clasele avute“)	15%	18%	23%	28%
cei 40% din mijloc („clasele de mijloc“)	45%	45%	40%	35%
cei mai săraci 50% („clasele populare“)	35%	30%	25%	20%
Coeficientul lui Gini corespunzător (indicator sintetic de inegalitate)	0,19	0,26	0,36	0,46

rămân cele mai puțin inegalitare), distribuția se prezintă aproximativ după cum urmează. Dacă analizăm ansamblul populației adulte, atunci cei 10% din populație care primesc cele mai mari venituri din muncă primesc puțin peste 20% din masa totală a veniturilor din muncă (în practică, este vorba de fapt de masa salariilor), cei 50% cel mai prost plătiți primesc în jur de 35%, iar cei 40% de la mijloc au parte de circa 45% din total (vezi tabelul 7.1[1]).

Cu siguranță nu este vorba despre o egalitate perfectă, deoarece în acest caz fiecare grup ar fi trebuit să perceapă echivalentul cotei sale din populație (10% cel mai bine plătiți ar trebui să primească exact 10% din masa veniturilor implicate, iar cei 50% cel mai prost plătiți ar trebui să primească 50% din ea). Dar este vorba despre o inegalitate care nu e foarte extremă, cel puțin în comparație cu ceea ce observăm în alte țări și în alte epoci și, mai ales, în comparație cu ce constatăm mai peste tot legat de deținerea de capital, inclusiv în țările scandinave.

Pentru ca fiecare să-și poată face o idee cu privire la ceea ce semnifică aceste cifre cu adevărat, este important să facem legătura între, pe de-o parte, acest tip de distribuție exprimată în procent din totalul de distribuit și, pe de altă parte, salariile lichide pe care le încasează muncitorii în carne și oase care

[1] Definim decilele la nivelul populației adulte (minorii nu au în general venituri) și, pe cât posibil, la nivel individual. Estimările indicate în tabelele 7.1–7.3 urmează această definiție. Pentru anumite țări – precum Franța și Statele Unite –, datele istorice despre venituri sunt disponibile doar la nivelul gospodăriilor (sunt adunate veniturile cuplurilor). Acest lucru modifică ușor nivelurile părților diferitelor decile, dar nu afectează deloc evoluțiile pe termen lung care ne interesează aici. Pentru salarii, datele istorice sunt în general disponibile la nivel individual. Vezi anexa tehnică.

Tabelul 7.2.

Inegalitatea deținerii de capital în timp și în spațiu

Partea diferitelor grupuri în totalul veniturilor din muncă	Inegalitate slabă (niciodată observată; societate ideală?)	Inegalitate medie (≈ țările scandinave, anii 1970–1980)	Inegalitate medie-puternică (≈ Europa, 2010)	Inegalitate puternică (≈ Statele Unite, 2010)	Inegalitate foarte puternică (≈ Europa, 1910)
cei mai bogați 10% („clasele superioare“)	30%	50%	60%	70%	90%
din care: **cei mai bogați 1%** („clasele dominante“)	10%	20%	25%	35%	50%
din care: **următorii 9%** („clasele avute“)	20%	30%	35%	35%	40%
cei 40% din mijloc („clasele de mijloc“)	45%	40%	35%	25%	5%
cei mai săraci 50% („clasele populare“)	25%	10%	5%	5%	5%
Coeficientul lui Gini corespunzător (indicator sintetic de inegalitate)	0,33	0,58	0,67	0,73	0,85

Citirea tabelului: În societățile caracterizate printr-o inegalitate „medie“ a deținerii de capital (precum țările scandinave în anii 1970–1980), cei 10% cei mai bogați în patrimoniu dețin aproximativ 50% din patrimonii, cei 50% cei mai puțin bogați dețin circa 10%, iar cei 40% de la mijloc dețin în jur de 40%. Coeficientul lui Gini corespunzător este de 0,58. Vezi anexa tehnică.

Tabelul 7.3.
Inegalitatea totală a veniturilor
(din muncă și din capital) în timp și în spațiu

Partea diferitelor grupuri din totalul veniturilor	Inegalitate slabă (≈țările scandinave, anii 1970–1980)	Inegalitate medie (≈Europa, 2010)	Inegalitate puternică (≈Statele Unite, 2010; Europa, 1910)	Inegalitate foarte puternică (≈SUA, 2030?)
cei mai bogați 10% („clasele superioare“)	25%	35%	50%	60%
din care: **cei mai bogați 1%** („clasele dominante“)	7%	10%	20%	25%
din care: **următorii 9%** („clasele avute“)	18%	25%	30%	35%
cei 40% de la mijloc („clasele de mijloc“)	45%	40%	30%	25%
cei mai săraci 50% („clasele populare“)	30%	25%	20%	15%
Coeficientul lui Gini corespunzător (indicator sintetic de inegalitate)	0,26	0,36	0,49	0,58

Citirea tabelului: În societățile în care inegalitatea totală a veniturilor din muncă este relativ slabă (precum țările scandinave în anii 1970–1980), cei mai bogați 10% dețin circa 20% din venitul total, iar cei mai săraci 50% dețin aproximativ 30%. Coeficientul lui Gini corespunzător este de 0,26. Vezi anexa tehnică.

alcătuiesc aceste repartiții sau patrimoniile imobiliare și financiare pe care le dețin proprietarii reali care populează aceste ierarhii.

În mod concret, dacă 10% cel mai bine plătiți primesc 20% din masa salarială, prin definiție, asta înseamnă că fiecare din acest grup câștigă în medie de două ori salariul mediu aflat în vigoare în țara analizată. În mod identic, dacă cei 50% cel mai prost plătiți primesc 35% din masa salarială, asta implică în mod mecanic că fiecare din acest grup câștigă în medie puțin peste două treimi (exact 70%) din salariul mediu. Și dacă cei 40% din mijloc primesc 45% din masa salarială, asta înseamnă că salariul lor mediu este ușor mai mare (45/40) decât salariul mediu observat pentru ansamblul societății.

De exemplu, dacă salariul mediu din țara analizată este de 2 000 de euro pe lună, această distribuție implică faptul că cel mai bine plătiți 10% câștigă în medie 4 000 de euro pe lună, cei 50% cel mai puțin bine plătiți câștigă 1 400 de euro pe lună, iar cei 40% din mijloc primesc în medie 2 250 de euro pe lună[1]. În acest sens, acest grup intermediar corespunde unei mari „clase de mijloc", al cărei nivel de trai se apropie adesea de venitul mediu al societății respective.

Clase populare, clase de mijloc, clase superioare

Pe marginea acestui subiect, să precizăm că denumirile de „clase populare" (definite drept cei 50% din partea inferioară), „clase de mijloc" (cei 40% din „mijloc", adică cei 40% situați între cei 50% din partea inferioară și cei 10% din partea superioară)

[1] Vezi anexa tehnică și tabelul S7.1 (disponibil on-line).

și „clase superioare“ (cei 10% de sus) pe care le utilizăm în tabelele 7.1–7.3 sunt în mod evident arbitrare și discutabile. Le-am introdus de manieră pur ilustrativă și sugestivă, pentru a fixa ideile, dar, în realitate, acești termeni nu joacă practic nici un rol în analiza noastră și am fi putut numi la fel de bine grupurile sociale în cauză „clasa A“, „clasa B“ și „clasa C“. În cadrul dezbaterii publice, aceste probleme de terminologie nu sunt lipsite de importanță: modul în care ele sunt tranșate de unii sau de alții reflectă adesea luări de poziție implicite sau explicite față de justificarea și legitimitatea nivelurilor veniturilor și ale averilor deținute de un anumit grup.

De exemplu, unii folosesc sintagma „clase de mijloc“ în sens foarte larg, pentru a desemna persoanele care se situează clar în cadrul decilei superioare a ierarhiei sociale (cei 10% din vârf), ba chiar aproape de centila superioară (cei 1% din vârf). În general, obiectivul urmărit este acela de a insista asupra faptului că aceste persoane, deși dispun de resurse net superioare față de media în vigoare în societatea analizată, își mențin o oarecare apropiere de medie: este vorba despre sublinierea faptului că aceste persoane nu sunt niște bogătași și că merită din plin îngăduința autorităților publice, îndeosebi a fiscului.

Alții, uneori aceiași, refuză orice noțiune de „clasă de mijloc“ și preferă să vadă structura socială ca opunând o vastă majoritate de „clase populare și de mijloc“ („poporul“) unei minorități infime de „clase superioare“ („elitele“). O asemenea grilă poate fi pertinentă pentru descrierea anumitor societăți sau poate mai curând pentru analizarea anumitor contexte politice și istorice în unele societăți. De exemplu, în Franța anului 1789, potrivit estimărilor generale, aristocrația reprezenta între 1% și 2% din populație, clerul, mai puțin de 1%, iar

„starea a treia" – adică tot poporul, de la țărani la burghezie, în cadrul sistemului politic în vigoare sub Vechiul Regim –, peste 97%.

Obiectivul nostru aici nu este de a analiza dicționarele și limbajul. În privința acestor denumiri, fiecare are și nu are dreptate în același timp. Oricine are motive întemeiate să utilizeze anumiți termeni și greșește atunci când îi critică termenii aleși de alții. Felul în care noi definim „clasa de mijloc" (cei 40% din „mijloc") este profund contestabil, deoarece toate persoanele pe care le includem în acest grup au în realitate venituri (sau averi) superioare față de mediana societății analizate[1]. Am putea la fel de bine alege să împărțim societatea în trei treimi și să numim „clasă de mijloc" treimea aflată cu adevărat în mijloc. Totuși, se pare că definiția noastră corespunde mai mult utilizării celei mai frecvente: sintagma „clasă de mijloc" este folosită în general pentru a desemna persoanele care se descurcă mai bine decât marea masă, rămânând totuși departe de elitele veritabile. Însă toate acestea sunt eminamente discutabile și nu vom lua poziție aici referitor la această chestiune delicată, atât din punct de vedere lingvistic, cât și politic.

De fapt, orice reprezentare a inegalității care se sprijină pe un număr mic de categorii este schematică și grosieră, deoarece

[1] După cum am remarcat deja, mediana desemnează nivelul sub care se găsește jumătate din populație. În practică, mediana este întotdeauna mai slabă decât media, deoarece distribuțiile sunt destul de alungite în sus, ceea ce trage media în sus (și nu mediana). În ceea ce privește veniturile din muncă, mediana este de regulă circa 80% din medie (de pildă, aproximativ 1 600 de euro salariu median pentru un salariu mediu de 2 000 de euro). În ceea ce privește patrimoniile, mediana poate fi extrem de slabă: adesea, abia 50% din patrimoniul mediu, ba chiar nulă, dacă cea mai săracă jumătate a populației nu deține aproape nimic.

realitatea socială implicită este întotdeauna cea a unei distribuții continue. La toate nivelurile de venituri și patrimonii, există mereu un anumit număr de persoane în carne și oase ale căror caracteristici și importanță numerică variază lent și gradual, în funcție de forma repartiției în vigoare în societatea analizată. Nu există nici o ruptură discontinuă între diferitele clase sociale, între lumea „poporului" și cea a „elitelor". Acesta este motivul pentru care analiza noastră se sprijină întru totul pe noțiuni statistice pe bază de decile (cei 10% din vârf, cei 40% de la mijloc, cei 50% de jos), care au meritul de a fi definite exact la fel în diferitele societăți și care ne îngăduiesc astfel să facem comparații riguroase și obiective în timp și în spațiu, fără a căuta să negăm complexitatea proprie fiecărei societăți și mai ales natura fundamental continuă a inegalității sociale.

Lupta claselor sau lupta centilelor?

Căci acesta este în fond unicul nostru obiectiv: de a putea compara structura inegalităților în vigoare în societăți extrem de îndepărtate în timp și în spațiu, societăți foarte diferite *a priori* și îndeosebi societăți ce utilizează termeni și noțiuni complet diferite pentru a desemna grupurile sociale care le alcătuiesc. Noțiunile de decile și centile sunt puțin abstracte și, cu siguranță, sunt lipsite de farmec poetic. În mod spontan, este mai ușor să te identifici cu categoriile epocii contemporane: țărani sau nobili, proletari sau burghezi, subalterni sau cadre superioare, muncitori în domeniul serviciilor sau traderi. Însă frumusețea decilelor și centilelor este tocmai că ele

permit asocierea de inegalități și epoci altminteri imposibil de comparat și că oferă un limbaj comun care, în principiu, poate fi acceptat de toți.

Atunci când va fi nevoie, vom descompune mai fin grupurile analizate, cu ajutorul centilelor sau chiar al milimelor, pentru a evidenția natura continuă a inegalității sociale. În particular, în fiecare societate, inclusiv în cea mai egalitară, decila superioară este efectiv o lume de sine stătătoare. Ea reunește unele persoane al căror venit este de două sau de trei ori mai mare decât venitul mediu și altele ale căror resurse sunt de zeci de ori mai mari. Într-o primă fază, este întotdeauna lămuritor să descompunem decila superioară în două subgrupe: centila superioară, pe de-o parte (pe care o putem denumi prin sintagma „clasele dominante", tot pentru a fixa ideile și fără a pretinde că acest termen este mai bun decât altul), și următoarele nouă centile, pe de altă parte („clasele avute").

De exemplu, dacă analizăm cazul inegalității relativ slabe – scandinave – a veniturilor din muncă, reprezentată în tabelul 7.1, cu 20% din masa salarială pentru 10% dintre lucrătorii cel mai bine plătiți, constatăm că partea primită de cei 1% cel mai bine plătiți este de regulă 5% din masa salarială. Prin definiție, asta înseamnă că 1% cel mai bine plătiți dintre salariați câștigă în medie de cinci ori salariul mediu, adică 10 000 de euro pe lună într-o societate în care salariul mediu este de 2 000 de euro pe lună. Altfel spus, cel mai bine plătiți 10% câștigă în medie 4 000 de euro pe lună, dar în sânul acestui grup cel mai bine plătiți 1% câștigă în medie circa 10 000 de euro pe lună (iar următorii 9% câștigă în medie aproximativ 3 330 de euro). Dacă am merge mai departe cu această

descompunere și am examina milimea superioară (cel mai bine plătiți 0,1%) în sânul centilei superioare, am regăsi persoane care câștigă zeci de mii de euro pe lună și chiar sute de mii de euro pe lună, inclusiv în țările scandinave, în anii 1970–1980. Numărul acestor persoane ar fi redus, iar ponderea lor în masa veniturilor din muncă ar fi relativ limitată.

Pentru a aprecia inegalitatea unei societăți, nu este așadar de ajuns să constatăm că anumite venituri sunt extrem de ridicate: a spune, de pildă, că „scara salariilor este de la 1 la 10" sau „de la 1 la 100" nu înseamnă în realitate mare lucru. Trebuie să știm și câte persoane ating aceste niveluri. Din acest punct de vedere, partea veniturilor – sau a patrimoniilor – deținută de decila superioară sau de centila superioară este un indicator pertinent pentru evaluarea inegalității unei societăți, deoarece el ia în considerare nu numai existența veniturilor sau a patrimoniilor extreme, ci și numărul persoanelor vizate efectiv de aceste valori foarte ridicate.

Centila superioară este un grup extrem de interesant de studiat în cadrul anchetei noastre istorice, deoarece el reprezintă o parte minoritară a populației (prin definiție), dar, în același timp, și un grup social mult mai vast decât elitele fine cu câteva zeci sau sute de membri, care atrag uneori atenția (precum cele „două sute de familii" din Franța prin care erau desemnate, în perioada interbelică, cei mai mari două sute de acționari ai Băncii Franței, ori cum sunt topurile averilor publicate în zilele noastre în *Forbes* și în alte reviste de profil, ce reunesc de regulă câteva sute de persoane). Într-o țară cu aproape 65 de milioane de locuitori, câți avea Franța în 2013, și cu o populație majoră de 50 de milioane, centila superioară reprezintă totuși 500 000 de persoane adulte. Într-o țară cu

320 de milioane de locuitori, cum sunt Statele Unite, și 260 de milioane de adulți, centila superioară este alcătuită din 2,6 milioane de persoane majore. Este vorba așadar despre grupuri sociale extrem de importante numeric, de grupuri ce se fac remarcate într-o țară, mai ales atunci când au tendința de a locui în aceleași orașe, ba chiar în aceleași cartiere. În toate țările, centila superioară are un loc în peisajul social, nu numai bani.

Analizând lucrurile mai îndeaproape, putem considera că în toate societățile, fie că este vorba despre Franța din 1789 (cu o aristocrație de 1%–2% din populație) sau despre Statele Unite de la începutul anilor 2010 (unde mișcarea Occupy Wall Street a vizat explicit acest grup al celor mai bogați „1%"), centila superioară reprezintă o populație îndeajuns de semnificativă numeric pentru a structura puternic peisajul social și ordinea politică și economică în ansamblul ei.

Observăm totodată interesul acestor noțiuni de decile și centile: prin ce minune am putea spera să comparăm inegalitățile din societăți atât de diferite precum Franța anului 1789 și Statele Unite în 2013, dacă nu încercând să definim cu minuțiozitate decilele și centilele și să estimăm părțile pe care le dețin în avuția națională? Un asemenea exercițiu nu ne permite să rezolvăm toate problemele și să răspundem la toate întrebările – dar e mult mai bine decât să nu putem spune absolut nimic. Vom încerca așadar să stabilim în ce măsură dominația celor „1%", astfel măsurată, era mai puternică sub Ludovic al XVI-lea sau sub George Bush și Barack Obama.

Cazul mișcării Occupy ne mai arată și că acest limbaj comun și, în special, acest concept de „centilă superioară", chiar dacă poate părea puțin abstract la prima vedere, ne permite

să expunem evoluții spectaculoase ale inegalităților și realități frapante și, prin aceasta, poate constitui o cheie utilă de lectură a societății, în cadrul mobilizărilor sociale și politice de amploare, întemeiate pe sloganuri *a priori* neașteptate („*We are the 99%*"), dar care amintesc în cele din urmă – ca spirit – de celebrul pamflet *Ce este Starea a Treia?* publicat în ianuarie 1789 de abatele Sieyès[1].

Să mai precizăm și că ierarhiile implicate, așadar și noțiunile de decile și centile, nu sunt, firește, niciodată exact aceleași pentru veniturile din muncă și pentru patrimonii. Persoanele care dispun de cele mai ridicate 10% dintre veniturile din muncă sau de cele mai slabe 50% nu sunt aceleași care dețin cele mai mari 10% dintre patrimonii sau cele mai mici 50%. Acel „1%" dintre veniturile din muncă nu este același „1%" din patrimonii. Decilele și centilele sunt definite separat pentru veniturile din muncă, pe de-o parte, pentru deținerea de capital, pe de altă parte, și, în fine, pentru venitul total din muncă și din capital, care face sinteza celor două dimensiuni și care definește așadar o ierarhie socială compozită rezultată din primele două. Este esențial să precizăm mereu la ce ierarhie se face referire. În societățile tradiționale, corelația dintre cele două dimensiuni era adesea negativă (deținătorii de patrimonii importante nu munceau și se situau așadar la baza ierarhiei veniturilor din muncă). În societățile moderne, corelația este în general pozitivă, dar nu este niciodată completă (coeficientul de corelație este întotdeauna sub 1). De exemplu, există întotdeauna numeroase persoane care fac parte din clasa superioară sub aspectul venitului din muncă, dar din clasa

[1] „Ce este Starea a Treia? Totul. Ce a fost până acum în ordinea politică? Nimic. Ce cere? Să devină ceva."

populară sub aspectul ptrimoniului, și invers. Inegalitatea socială este multidimensională, aidoma conflictului politic.

Să mai remarcăm în fine că distribuțiile veniturilor – și ale averilor –, descrise în tabelele 7.1–7.3 și analizate în capitolul de față și în următoarele, sunt întotdeauna distribuții așa-zis „primare", adică înainte de a lua în calcul impozitele. În funcție de forma pe care o iau acestea din urmă – și serviciile publice și transferurile pe care le finanțează –, mai mult sau mai puțin „progresivă" sau „regresivă" (cu o pondere mai mare sau mai mică asupra diferitelor grupuri de venituri și de patrimonii pe măsură ce urcăm în ierarhia socială), distribuția după impozitare poate fi mai mult sau mai puțin egalitară decât distribuția dinaintea impozitării. Vom analiza toate aceste aspecte în partea a patra a acestei cărți, împreună cu problemele legate de redistribuție. În această fază, nu ne interesează decât repartiția dinaintea impozitării[1].

Inegalitățile în raport cu munca: inegalități moderate?

Să reluăm analiza ordinelor de mărime ale inegalităților. În ce măsură inegalitățile veniturilor din muncă sunt inegalități

[1] Potrivit uzanțelor, veniturile de înlocuire, adică pensiile și indemnizațiile de șomaj menite să înlocuiască pierderea veniturilor din muncă, finanțate prin cotizații funcție de salarii (după o logică contributivă), au fost incluse în veniturile primare din muncă, fără de care inegalitatea veniturilor din muncă în sânul populației adulte ar fi sensibil – și parțial artificial – mai puternică decât nivelurile indicate în tabelele 7.1 și 7.3 (ținând cont de numărul important de pensionari și de șomeri ale căror venituri din muncă sunt nule). Vom reveni în partea a patra la redistribuirile operate de aceste sisteme de pensie și de șomaj, pe care le considerăm deocamdată simple elemente de „salariu decalat".

moderate, rezonabile, ba chiar temperate? În mod cert, inegalitățile în raport cu munca sunt mult mai reduse decât cele în raport cu capitalul. Cu toate acestea, nu ar fi bine să le neglijăm, pe de-o parte, fiindcă veniturile din muncă reprezintă în general între două treimi și trei sferturi din venitul național și, pe de altă parte, deoarece discrepanțele dintre distribuțiile veniturilor din muncă în vigoare în diferite țări sunt substanțiale, ceea ce sugerează că politicile publice și diferențele naționale pot avea consecințe majore asupra acestor inegalități și condițiilor de trai ale unor părți mari din populație.

În cele mai egalitare țări din punctul de vedere al veniturilor din muncă, precum țările scandinave în anii 1970–1980, cei 10% cel mai bine plătiți primesc în jur de 20% din masa veniturilor din muncă, iar cei 50% cel mai prost plătiți primesc 35%. În țările cu o inegalitate medie, ca majoritatea țărilor europene de astăzi (de pildă, Franța sau Germania), primul grup primește circa 25%–30% din total, iar al doilea aproximativ 30%. Și în țările puternic inegalitare, precum Statele Unite la începutul anilor 2010 (fără îndoială unul dintre cele mai mari niveluri de inegalitate a veniturilor din muncă observate vreodată, cum vom vedea mai jos), decila superioară atinge 35% din total, pe când jumătatea inferioară scade la 25%. Altfel spus, echilibrul dintre cele două grupuri este aproape complet inversat. Cei 50% cel mai puțin bine plătiți primesc aproape de două ori mai multă masă salarială în total decât cei 10% cel mai bine plătiți din țările cele mai egalitare s) și cu o treime mai puțin decât în țările cele mai inegalitare. Dacă s-ar continua tendința tot mai mare de concentrare a veniturilor din muncă observată în Statele Unite în ultimele decenii, atunci cei 50% cel mai puțin bine plătiți ar putea primi jumătate din

masa salarială primită de cei 10% cel mai bine plătiți, în jurul anului 2030 (vezi tabelul 7.1). Bineînțeles, nimic nu spune că această evoluție va continua, dar asta ne permite să ilustrăm faptul că transformările în curs nu sunt lipsite de însemnătate.

Concret, pentru un salariu mediu de 2 000 de euro pe lună, celei mai egalitare distribuții scandinave îi corespunde următoarea ierarhie: 4 000 de euro pe lună pentru cel mai bine plătiți 10% (din care 10 000 de euro pentru cel mai bine plătiți 1%), 2 250 de euro pentru cei 40% din mijloc și 1 400 de euro pentru cel mai puțin bine plătiți 50%, pe când celei mai inegalitare distribuții americane observate până în prezent îi corespunde o ierarhie mult mai accentuată: 7 000 de euro pentru cei 10% din vârf (din care 24 000 de euro pentru primii 1%), 2 000 de euro pentru cei 40% din mijloc și doar 1 000 de euro pe lună pentru cei 50% de jos.

Pentru jumătatea populației cel mai puțin favorizată, discrepanța dintre diferitele repartiții este așadar departe de a fi neglijabilă: când dispunem o viață întreagă de un venit suplimentar de 40% – 1 400 de euro în loc de 1 000 de euro, fără a lua în calcul efectele sistemului de impozitare și de transfer –, faptul aduce cu sine consecințe considerabile pentru stilul de viață pe care ni-l putem permite, capacitatea de a găsi o locuință, de a pleca sau nu în vacanță, cheltuielile pe care le putem face cu proiectele, cu copiii etc. De asemenea, trebuie subliniat faptul că în majoritatea țărilor femeile sunt în practică reprezentate masiv în rândul celor 50% dintre cele mai mici salarii, astfel încât aceste diferențe accentuate dintre țări reflectă în bună parte decalajele dintre salariile bărbaților și cele ale femeilor, cele mai reduse astfel de decalaje fiind întâlnite în Europa de Nord.

Pentru cele mai favorizate părți ale populației, și discrepanțele dintre distribuții sunt extrem de semnificative: când dispunem o viață întreagă de 7 000 de euro pe lună în loc de 4 000 de euro (sau, și mai bine, de 24 000 de euro în loc de 10 000 de euro), nu avem aceleași cheltuieli și dispunem de mai multă putere nu numai în privința cumpărăturilor, ci și a celor din jur – de exemplu, pentru a angaja persoanele plătite mai puțin bine. Dacă tendința americană s-ar continua, veniturile lunare în 2030 – pentru același salariu mediu de 2 000 de euro pe lună – ar putea fi de 9 000 de euro pentru cei 10% din vârf (din care 34 000 de euro pentru primii 1%), 1 750 de euro pentru cei 40% din mijloc și doar 800 de euro pe lună pentru cei 50% de jos. Concret, cu o mică parte din venitul lor, cei 10% din vârf i-ar putea angaja ca personal în casă pe o bună parte din cei 50% de jos[1].

Observăm așadar că, pentru același salariu mediu, diferitele distribuții ale veniturilor din muncă pot conduce la realități sociale și economice extrem de îndepărtate pentru grupurile sociale implicate și, în unele cazuri, la inegalități care nu au nimic inofensiv. Din toate aceste motive, este esențial să înțelegem forțele economice, sociale și politice care determină nivelul inegalității veniturilor din muncă în vigoare în diferitele societăți.

Inegalitățile în raport cu capitalul: inegalități extreme

Dacă inegalitatea veniturilor din muncă poate părea uneori – în mod eronat – o inegalitate moderată și temperată,

[1] Ansamblul acestor calcule – elementare – este detaliat în tabelul S 7.1 (disponibil on-line).

acest lucru se întâmplă mai ales în comparație cu distribuția deținerii de capital, care aduce în joc, în toate țările, inegalități extreme (vezi tabelul 7.2).

În societățile cele mai egalitare în patrimonii, și anume țările scandinave în anii 1970–1980, cele 10% dintre patrimoniile cele mai mari reprezintă, ele singure, circa 50% din patrimoniul național, ba chiar puțin mai mult – între 50% și 60% –, dacă luăm corect în calcul cele mai importante averi. Acum, la începutul anilor 2010, partea de 10% de cele mai mari reprezintă circa 60% din patrimoniul național în majoritatea țărilor europene și îndeosebi în Franța, Germania, Marea Britanie și Italia.

Aspectul cel mai frapant este fără îndoială acela că, în toate aceste societăți, jumătatea cea mai săracă a populației nu deține aproape nimic: cei 50% cei mai săraci în patrimoniu dețin mai puțin de 10% din patrimoniul național și, în general, sub 5%. În Franța, potrivit ultimelor date disponibile, pentru anii 2010–2011, cei mai bogați 10% ating 62% din patrimoniul total, iar cei 50% cei mai săraci, doar 4%. În Statele Unite, cea mai recentă anchetă organizată de Rezerva Federală, care analizează aceiași ani, arată că decila superioară deține 72% din patrimoniul american, iar jumătatea inferioară, aproape 2%. Mai trebuie să precizăm că această sursă, la fel ca majoritatea anchetelor declarative, subestimează marile averi[1]. După cum am remarcat, este important să adăugăm că regăsim această concentrare extrem de puternică a patrimoniilor în interiorul fiecărei grupe de vârstă[2].

[1] Partea din decila superioară americană este fără îndoială mai aproape de 75% din patrimoniul total.

[2] Vezi anexa tehnică.

În sfârșit, inegalitățile patrimoniale din țările cele mai egalitare sub aspectul patrimoniilor – de pildă, țările scandinave în anii 1970–1980 – par mult mai puternice decât inegalitățile salariale din țările cele mai inegalitare sub aspectul salariilor – de exemplu, Statele Unite la începutul anilor 2010 (vezi tabelele 7.1–7.2). Din câte știu eu, nu există nici o societate și nici o epocă în care să se observe o distribuție a proprietății capitalului care ar putea fi calificată rațional drept „ușor" inegalitară, adică o distribuție în care jumătatea cea mai săracă a societății să dețină o parte semnificativă – de pildă, o cincime sau un sfert – din patrimoniul total[1]. Cu toate acestea, optimismul nu este interzis, motiv pentru care am indicat în tabelul 7.2 un exemplu virtual de repartiție posibilă a patrimoniului în care inegalitatea ar fi „slabă" sau cea puțin mai slabă decât în distribuțiile scandinavă (inegalitate calificată drept „medie"), europeană („medie spre puternică") și americană („puternică"). Bineînțeles, modalitățile de creare a unei asemenea „societăți ideale" – presupunând că este vorba efectiv despre un obiectiv dezirabil – rămân a fi stabilite (vom reveni în partea a patra la această problemă centrală[2]).

La fel ca în cazul inegalității salariilor, este important să înțelegem ce corespondent au aceste cifre. Să ne imaginăm

[1] Este dificil de spus dacă acest criteriu era respectat în Uniunea Sovietică și în sânul fostului bloc comunist, dată fiind lipsa datelor. În orice caz, capitalul era deținut în principal de puterea publică, ceea ce limitează mult interesul problemei.

[2] Să remarcăm faptul că inegalitatea rămâne puternică în „societatea ideală" descrisă în tabelul 7.2 (cei mai bogați 10% dețin o masă de patrimonii mai puternică decât cei mai săraci 50%, deși sunt de cinci ori mai puțini; patrimoniul mediu al celor 1% cei mai bogați este de douăzeci de ori mai mare decât al celor 50% cei mai săraci). Nu este interzis să ai obiective mai ambițioase.

o societate în care patrimoniul net mediu ar fi de 200 000 de euro per adult[1], aproximativ cazul actual al celor mai bogate țări europene[2]. Am observat în partea a doua că acest patrimoniu privat mediu se împarte în două jumătăți de mărimi comparabile: bunuri imobiliare, pe de-o parte, și active financiare și profesionale (depozite bancare, planuri de economii, portofoliu de acțiuni și obligațiuni, asigurări de viață, fonduri de pensie etc., nete de datorii), pe de altă parte; toate acestea, firește, cu variații importante între țări și variații enorme între indivizi.

Dacă cei mai săraci 50% dețin 5% din patrimoniul total, prin definiție asta înseamnă că ei dețin în medie echivalentul a 10% din patrimoniul mediu aflat în vigoare în ansamblul societății. În exemplul ales, cei mai săraci 50% dețin așadar, în medie, un patrimoniu net de 20 000 de euro, ceea ce înseamnă ceva, dar nu mare lucru în raport cu avuțiile deținute în restul țării.

Concret, într-o asemenea societate, jumătatea cea mai săracă a populației reunește în general un număr mare de patrimonii nule sau cvasinule (câteva mii de euro) – de regulă, un sfert din populație – și un număr deloc de neglijat de patrimonii ușor negative (atunci când datoriile depășesc activele) – adesea, între o douăzecime și o zecime din populație. Apoi, patrimoniile pot atinge 60 000–70 000 de euro, ba chiar puțin mai mult. Din această diversitate de situații și din existența unui număr mare de persoane care se apropie de zero

[1] Sau 400 000 de euro în medie pentru doi adulți, de pildă, pentru un cuplu.

[2] Vezi capitolele 3, 4 și 5. Cifrele exacte sunt disponibile on-line în anexa tehnică.

patrimonial absolut, rezultă o medie generală de aproximativ 20 000 de euro în rândul celei mai sărace jumătăți a populației. În anumite cazuri, poate fi vorba despre persoane care sunt pe cale să acceadă la o proprietate imobiliară, dar care sunt în continuare profund îndatorate, de unde un patrimoniu net extrem de slab. Dar cel mai adesea este vorba despre locatari al căror patrimoniu se limitează la economii de câteva mii de euro – uneori câteva zeci de mii de euro – într-un cont bancar și în librete de economii. Dacă am include în patrimoniu și bunurile durabile – mașini, mobilă, echipamente casnice etc. – deținute de aceste persoane, patrimoniul mediu al celor mai săraci 50% ar crește la cel mult 30 000–40 000 de euro[1].

Pentru această jumătate a populației, însăși noțiunea de patrimoniu și de capital este relativ abstractă. Pentru milioane de oameni, patrimoniul se reduce la câteva săptămâni de salariu în avans – sau în întârziere – într-un cont, la un vechi „Livret A" deschis de o mătușă, o mașină și câteva piese de mobilier. Această realitate profundă – patrimoniul este atât de concentrat, încât o bună parte din societate îi ignoră practic existența și își închipuiește uneori că este deținut de ființe ireale și de entități misterioase – face cu atât mai indispensabil studiul metodic și metodic al capitalului și al distribuției lui.

La celălalt pol, dacă cei mai bogați 10% dețin 60% din patrimoniul total, atunci aceasta implică automat că, în medie, ei dețin de șase ori patrimoniul mediu al țării respective. În exemplul ales, cu un patrimoniu mediu de 200 000 de euro per adult, cei mai bogați 10% dețin așadar, în medie, un patrimoniu net de 1,2 milioane de euro per adult.

[1] Pentru bunurile durabile, vezi capitolul 5 și anexa tehnică.

Decila superioară a distribuției patrimoniilor, în mai mare măsură decât cea a distribuției salariilor, este ea însăși extrem de inegală. Când cota decilei superioare este de 60% din patrimoniul total, cum este cazul în prezent în majoritatea țărilor europene, cota centilei superioare este în general de circa 25%, iar cea a următorilor 9% este de aproximativ 35%. Așadar, primii au un patrimoniu mediu de douăzeci și cinci de ori mai mare decât media societății, iar ceilalți dețin de patru ori mai mult decât media. Concret, în exemplul ales, cei mai bogați 10% dețin în medie un patrimoniu net mediu de 1,2 milioane de euro, din care 5 milioane de euro pentru cei mai bogați 1% și puțin sub 800 000 de euro pentru următorii 9%[1].

Structura patrimoniilor variază foarte puternic în sânul acestui grup. În decila superioară, aproape toți sunt proprietarii locuinței lor. Dar importanța patrimoniului imobiliar descrește puternic pe măsură ce urcăm în ierarhia patrimoniilor. În grupul celor „9%", la circa un milion de euro, bunurile imobile reprezintă peste jumătate din patrimonii, iar pentru unele persoane, peste trei sferturi. Dimpotrivă, la nivelul centilei superioare, activele financiare și profesionale domină net bunurile imobiliare. În special acțiunile și participațiile la societăți alcătuiesc aproape în totalitate cele mai importante averi. Între 2 și 5 milioane de euro, partea bunurilor imobiliare este mai mică de o treime; peste 5 milioane de euro, ea scade sub 20%; peste 20 de milioane de euro, ea este mai mică de 10%, iar acțiunile și participațiile formează aproape în totalitate patrimoniul. Clasele de mijloc și clasele avute la nivel mediu preferă să investească în domeniul imobiliar. Dar

[1] Exact 35/9 din 200 000 de euro, adică 777 778 de euro. Vezi tabelul S7.2 (disponibil on-line).

adevărata avere constă încă în principal din active financiare și profesionale.

Între cei mai săraci 50% (care dețin 5% din patrimoniul total, adică 20 000 de euro în medie, în exemplul ales) și cei mai bogați 10% (care dețin 60% din patrimoniul total, adică 1,2 milioane de euro, în medie) se găsesc cei 40% din mijloc: această „clasă medie patrimonială" deține 35% din patrimoniul total, ceea ce înseamnă că patrimoniul ei net mediu este foarte apropiat de media ansamblului societății – în exemplul ales, el este de 175 000 de euro per adult. În sânul acestui grup vast, în care patrimoniile variază de la aproape 100 000 de euro la peste 400 000 de euro, deținerea locuinței principale și modalitățile de achiziționare și de rambursare joacă cel mai adesea un rol esențial. Acest capital preponderent imobiliar este completat uneori de economii financiare deloc de neglijat. De pildă, un patrimoniu net de 200 000 de euro poate fi alcătuit dintr-o casă în valoare de 250 000 de euro, din care trebuie să deducem un sold de 100 000 de euro și la care trebuie să adăugăm 50 000 de euro dintr-o asigurare de viață sau un libret de economii pentru pensie. Când rambursarea pentru locuință se va termina, patrimoniul net va atinge 300 000 de euro, ba chiar mai mult, dacă economiile financiare au crescut între timp. Așa arată traiectoria tipică în sânul acestei clase de mijloc în ierarhia patrimoniilor, mai bogată decât cei mai săraci 50% (care nu dețin aproape nimic), dar mai săracă decât cei mai bogați 10% (care dețin mult mai mult).

Inovația majoră a secolului XX: clasa de mijloc patrimonială

Să nu ne înșelăm: dezvoltarea unei veritabile „clase de mijloc patrimoniale" este principala transformare structurală a distribuției avuțiilor din țările dezvoltate în secolul XX.

Să ne întoarcem cu un secol în urmă, în Belle Époque, în jurul anilor 1900–1910. În toate țările europene, concentrarea capitalului era pe atunci mult mai accentuată decât în zilele noastre. Este important să avem în minte aceste ordine de mărime, pe care le-am indicat în tabelul 7.2. În 1900–1910, în Franța, ca de altfel și în Marea Britanie sau în Suedia și în toate țările pentru care dispunem de date, cei mai bogați 10% dețineau aproape în totalitate patrimoniul național: partea decilei superioare atingea 90%. Cei mai bogați 1% dețineau singuri peste 50% din totalul patrimoniilor. Partea centilei superioare depășea chiar și 60% în anumite țări în mod deosebit inegalitare, precum Marea Britanie. Dimpotrivă, cei 40% din mijloc dețineau puțin peste 5% din patrimoniul național (între 5% și 10%, în funcție de țară), adică puțin mai mult decât cei mai săraci 50%, care dețineau, la fel ca astăzi, sub 5%.

Altfel spus, nu exista clasă de mijloc, în sensul în care cei 40% din mijloc erau aproape la fel de săraci patrimonial precum cei mai săraci 50%. Distribuția capitalului implica o vastă majoritate de oameni care nu dețineau mai nimic și o minoritate care deținea aproape toate activele. Cu siguranță, era vorba de o minoritate importantă (decila superioară reprezintă o elită mult mai vastă decât centila superioară, care constituie un grup social semnificativ din punct de vedere numeric), dar de o minoritate. Curba distribuției era în mod evident continuă, ca în toate societățile. Însă panta acestei

curbe era extrem de puternică în vecinătatea decilei superioare și a centilei superioare, astfel încât se trecea aproape brusc din lumea celor mai săraci 90% (în care fiecare deține un patrimoniu de cel mult câteva zeci de mii de euro, dacă ne raportăm la valorile de azi) în lumea celor mai bogați 10%, în care fiecare deține echivalentul mai multor milioane de euro, ba chiar al mai multor zeci de milioane de euro[1].

Ne-am înșela dacă am subestima inovația istorică majoră – dar fragilă – pe care o constituie apariția unei clase de mijloc patrimoniale. Bineînțeles, putem fi tentați să insistăm asupra faptului că până și astăzi concentrarea patrimoniilor rămâne extrem de puternică: partea decilei superioare atinge 60% în Europa la acest început de secol XXI și depășește 70% în Statele Unite[2]. Cât despre jumătatea inferioară a populației, ea este la fel de săracă patrimonial cum era ieri: abia 5% din total în 2010, ca și în 1910. În fond, clasa de mijloc nu a smuls decât câteva firimituri: puțin peste o treime din patrimoniu în Europa, abia un sfert în Statele Unite. Acest grup central reunește o populație de patru ori mai numeroasă decât decila superioară și, cu toate acestea, masa patrimoniilor pe care

[1] Pentru a ne da seama de acest lucru, este de ajuns să continuăm exercițiul aritmetic descris mai sus. Cu un patrimoniu mediu de 200 000 de euro, „puternica" inegalitate a capitalului descrisă în tabelul 7.2 corespunde unui patrimoniu mediu de 20 000 de euro pentru cei mai săraci 50%, de 25 000 de euro pentru următorii 40% și de 1,8 milioane de euro pentru cei mai bogați 10% (din care 890 000 de euro pentru cei 9% și 10 milioane de euro pentru cei 1%). Vezi anexa tehnică și tabelele S7.1–7.3 (disponibile on-line).

[2] Dacă ne limităm la capitalul financiar și profesional, adică la controlul firmelor și al utilajelor, atunci cota decilei superioare depășește 70%–80% din total. Proprietatea asupra firmelor rămâne o noțiune relativ abstractă pentru imensa majoritate a populației.

o deține este de două–trei ori mai slabă. Am putea fi tentați să concluzionăm că nimic nu s-a schimbat de fapt: capitalul pune în continuare în joc inegalități extreme (vezi tabelul 7.2).

Nimic din toate acestea nu este fals și este esențial să fim conștienți de această realitate: reducerea istorică a inegalităților patrimoniale este mult mai puțin puternică decât ne închipuim uneori. În plus, nimic nu garantează că această comprimare limitată a inegalităților este ireversibilă. Totuși, este vorba despre firimituri importante și ar fi greșit să subestimăm însemnătatea istorică a acestei schimbări. Când deținem echivalentul unui patrimoniu de 200 000 sau 300 000 de euro, poate că nu suntem foarte bogați, dar suntem foarte departe de a fi întru totul săraci – și, de altfel, în general, nu ne place să fim tratați ca niște săraci. Faptul că zeci de milioane de persoane – 40% din populație sunt un corp social considerabil, intermediar, între săraci și bogați – dețin individual câteva sute de milioane de euro și dețin colectiv între un sfert și o treime din patrimoniul național este o transformare deloc de neglijat. Este vorba despre o schimbare substanțială în istorie, care a modificat profund peisajul social și structura politică a societății și care a contribuit la redefinirea termenilor conflictului distributiv. Este așadar esențial să-i înțelegem motivațiile.

În același timp, această transformare s-a tradus printr-un declin extrem de accentuat al celor mai mari patrimonii: partea centilei superioare a scăzut la mai puțin de jumătate, de la peste 50% în Europa, la începutul secolului XX, la circa 20%–25%, la sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI. Vom vedea că aceasta a contribuit în mare măsură la modificarea termenilor din discursul lui Vautrin, în sensul în care a diminuat puternic și structural numărul patrimoniilor îndeajuns de mari

pentru a putea trăi confortabil din rentele anuale obținute de pe urma acestor patrimonii, adică numărul cazurilor în care Rastignac ar putea trăi mai bine căsătorindu-se cu domnișoara Victorine decât continuându-și studiile de Drept. Această schimbare este cu atât mai importantă din punct de vedere istoric cu cât nivelul extrem al concentrării patrimoniilor pe care îl observăm în Europa anilor 1900–1910 se regăsește în mare măsură de-a lungul secolului al XIX-lea. Toate aceste surse de care dispunem arată că ordinele de mărime – în jur de 90% din patrimoniu pentru decila superioară, din care cel puțin 50% pentru centila superioară – par să caracterizeze și societățile rurale tradiționale, fie că este vorba despre Vechiul Regim în Franța sau despre secolul al XVIII-lea în Anglia. Vom vedea că o asemenea concentrare a capitalului este în realitate o condiție indispensabilă pentru ca societăți patrimoniale precum cele descrise în romanele lui Balzac și ale lui Jane Austen, care se sprijină în totalitate pe patrimoniu și moștenire, să poată exista și prospera. Încercarea de a înțelege condițiile apariției, menținerii, prăbușirii și posibilei reveniri a unor astfel de niveluri ale concentrării patrimoniilor este așadar unul dintre principalele noastre obiective în această carte.

Inegalitatea totală a veniturilor: cele două lumi

Să analizăm în final ordinele de mărime atinse de inegalitatea totală a veniturilor, adică inegalitatea observată atunci când luăm în calcul atât veniturile din muncă, cât și pe cele din capital (vezi tabelul 7.3). Deloc surprinzător, nivelul inegalității venitului total se situează între inegalitatea veniturilor din muncă și inegalitatea deținerii de capital. Vom mai nota că

inegalitatea venitului total se află mai aproape de inegalitatea în raport cu munca decât de inegalitatea în raport cu capitalul, ceea ce nu e de mirare, dat fiind că veniturile din muncă reprezintă în general între două treimi și trei sferturi din venitul național total. Concret, decila superioară a ierarhiei veniturilor deține circa 25% din venitul național în cele mai egalitare societăți scandinave din anii 1970–1980 (nivelurile franceze și germane erau la acea vreme undeva în jur de 30%, iar astăzi sunt mai aproape de 35%), iar această parte poate ajunge până la 50% din venitul național în societățile cele mai inegalitare (din care aproximativ 20% pentru centila superioară), cum sunt Franța sau Marea Britanie în timpul Vechiului Regim sau în Belle Époque ori Statele Unite în anii 2010.

Ne putem imagina societăți în care concentrarea veniturilor ar fi net mai ridicată decât acest nivel maxim? Fără îndoială că nu. Dacă decila superioară și-ar însuși, de exemplu, 90% din resursele produse în fiecare an (și centila superioară, 50% doar pentru ea singură, ca în cazul patrimoniilor), o revoluție ar pune capăt probabil destul de rapid unei astfel de situații, dacă nu există un aparat represiv extrem de eficace. Când vine vorba despre deținerea de capital, un asemenea nivel al concentrării aduce cu sine puternice tensiuni politice și se împacă deseori prost cu votul universal. El poate fi susținut în măsura în care veniturile din capital nu reprezintă decât o parte limitată a venitului național: între un sfert și o treime, uneori puțin mai mult, ca în Vechiul Regim, ceea ce face ca această concentrare extremă să fie deosebit de împovărătoare. Dar, dacă un asemenea nivel de inegalitate s-ar aplica la totalitatea venitului național, este destul de greu de imaginat că această situație ar fi acceptată pe termen lung.

Acestea fiind spuse, nimic nu ne permite să afirmăm că borna superioară de 50% din venitul național pentru decila superioară este de netrecut și că lumea s-ar prăbuși dacă o țară s-ar aventura să treacă acest prag simbolic. La drept vorbind, datele istorice disponibile sunt relativ imperfecte și nu este deloc exclus ca această linie simbolică să fi fost deja depășită. Este posibil ca partea decilei superioare să fi depășit 50% și să se fi apropiat de 60% din venitul național – ba chiar ceva mai mult – sub Vechiul Regim și în ajunul Revoluției Franceze sau, mai general, în societățile rurale tradiționale. În fapt, natura mai mult sau mai puțin sustenabilă a inegalităților extreme depinde nu numai de eficacitatea aparatului represiv, ci și – poate mai ales – de eficacitatea aparatului de justificare. Dacă inegalitățile sunt percepute ca fiind justificate, de pildă, pentru că par să decurgă din faptul că cei mai bogați au ales să muncească mai mult – sau mai eficient – decât cei mai săraci sau pentru că a-i împiedica pe cei bogați să câștige mai mult le-ar face rău inevitabil celor mai săraci, atunci concentrarea veniturilor își poate depăși recordurile istorice. Acesta este motivul pentru care am indicat în tabelul 7.3 un nou posibil record atins de Statele Unite în jurul anului 2030, în cazul în care inegalitatea veniturilor din muncă – și într-o măsură mai mică inegalitatea deținerii de capital – și-ar urma cursul din ultimele decenii. Am atinge atunci o cotă de aproximativ 60% din venitul național pentru decila superioară și o cotă de doar 15% din venitul național pentru jumătatea inferioară a populației.

Să insistăm din nou asupra acestui punct: problema centrală vizează justificarea inegalităților, mai mult decât amploarea lor. De aceea, este esențial să analizăm structura inegalităților.

Din acest punct de vedere, principala concluzie pe care o tragem din tabelele 7.1–7.3 este, fără îndoială, că există două modalități extrem de diferite prin care o societate poate atinge o puternică inegalitate a venitului total (aproximativ 50% din venitul total pentru decila superioară, din care circa 20% pentru centila superioară).

În primul rând, și aici este vorba despre schema clasică, o asemenea inegalitate poate fi produsul unei „societăți hiperpatrimoniale" (sau „societate de rentieri"), adică al unei societăți în care patrimoniile în ansamblul lor sunt extrem de importante și în care concentrarea patrimoniilor atinge niveluri extreme (cu circa 90% din patrimoniul total pentru decila superioară, din care aproximativ 50% pentru centila superioară). Ierarhia venitului total este atunci dominată de veniturile extrem de ridicate din capital și îndeosebi de veniturile din capitalul moștenit. Este schema pe care o observăm, cu variații limitate în ansamblu în raport cu punctele comune, în societățile din Vechiul Regim și în Europa din Belle Époque. Va trebui să înțelegem condițiile apariției și longevității acestor structuri ale proprietății și inegalității, dar și în ce măsură aparțin ele trecutului sau, dimpotrivă, pot afecta secolul XXI.

În al doilea rând, și este vorba despre noua schemă, inventată în mare măsură de Statele Unite de-a lungul ultimelor decenii, o inegalitate deosebit de puternică a venitului total poate fi produsul unei „societăți hipermeritocratice" (sau, cel puțin, așa cum le place să o prezinte persoanele aflate în vârful ierarhiei). Putem vorbi de asemenea despre o „societate de superstaruri" (sau poate mai curând despre o „societate de supercadre", ceea ce este puțin diferit: vom vedea care calificativ este cel mai justificat), adică despre o societate profund inegalitară, dar

în care vârful ierarhiei veniturilor ar fi dominat de veniturile foarte mari din muncă, și nu de veniturile moștenite. Să mai precizăm din capul locului că nu ne pronunțăm în această fază asupra problemei de a ști dacă o asemenea societate poate fi calificată cu adevărat drept „hipermeritocratică". Nu e de mirare că, așadar, câștigătorii dintr-o asemenea societate preferă să descrie astfel ierarhia socială și ajung uneori să-i convingă de asta pe unii dintre perdanți. Însă pentru noi trebuie să fie vorba despre o concluzie posibilă – la fel de posibilă *a priori* precum concluzia contrară –, și nu de o ipoteză. Vom vedea așadar în ce măsură accentuarea inegalității veniturilor din muncă în Statele Unite urmează o logică „meritocratică" (și în ce măsură este posibil să răspundem la această întrebare normativă complexă).

În punctul unde ne aflăm, să ne mulțumim a observa că această opoziție absolută între cele două tipuri de societăți hiperinegalitare, „societatea de rentieri" și „societatea de supercadre", este naivă și excesivă. Cele două tipuri de inegalități se pot cumula de minune: nimic nu interzice să fii în același timp supercadru și rentier, ci dimpotrivă, așa cum sugerează faptul că, în prezent, concentrarea patrimoniilor este sensibil mai ridicată în Statele Unite decât în Europa. Și, evident, nimic nu le interzice copiilor supercadrelor să devină rentieri. În practică, toate societățile îmbină cele două logici. Cu toate acestea, există mai multe modalități de a atinge același nivel de inegalitate, iar Statele Unite se caracterizează în anii 2010 mai ales printr-o inegalitate record a veniturilor din muncă (mai mare decât în toate societățile observate în istorie și în spațiu, inclusiv societățile caracterizate prin disparități accentuate între calificări) și prin inegalități patrimoniale mai

puțin extreme decât cele observate în societățile tradiționale sau în Europa anilor 1900–1910. Prin urmare, este esențial să înțelegem condițiile de dezvoltare proprii acestor două logici, fără a uita că ele ar putea foarte bine să se completeze în secolul XXI – și nu să se substituie una alteia – și să conducă astfel la o nouă lume a inegalității, și mai extremă decât primele două[1].

Problemele puse de indicatorii sintetici

Înainte de a trece la studiul amănunțit al evoluțiilor istorice observate în diferitele țări și de a încerca să răspundem la aceste întrebări, mai trebuie să precizăm câteva puncte metodologice. În tabelele 7.1–7.3 am indicat cu precădere coeficienții lui Gini care corespund diferitelor distribuții analizate. Coeficientul lui Gini – după numele statisticianului italian Corrado Gini, care a avut contribuții la începutul secolului XX și în perioada interbelică – este unul dintre indicatorii sintetici ai inegalităților cel mai frecvent utilizați în rapoartele oficiale și în dezbaterea publică. Prin construcție, el este întotdeauna cuprins între zero și unu: este egal cu zero în caz de egalitate completă și cu unu în caz de inegalitate absolută, adică atunci când un grup infinit de mic deține totalitatea resurselor disponibile.

Concret, constatăm că acest coeficient al lui Gini variază între aproximativ 0,2 și 0,4 pentru distribuțiile veniturilor din muncă observate în practică în diferitele societăți, între 0,6 și 0,9 pentru distribuțiile observate la deținerea de capital și între 0,3 și 0,5 pentru inegalitatea venitului total. Cu un coeficient

[1] Această asociere din ce în ce mai mare între cele două dimensiuni ale inegalității ar putea decurge, de pildă, din creșterea implicită a drepturilor de înscriere la universitate (vom reveni asupra acestui aspect).

al lui Gini de 0,19, distribuția veniturilor din muncă observată în țările scandinave în anii 1970–1980 nu este foarte departe de egalitatea absolută. În mod invers, cu un coeficient al lui Gini de 0,85, distribuția patrimoniilor constatată în Europa în Belle Époque nu este departe de inegalitatea absolută[1].

Acești coeficienți – există și alții, de exemplu, indicele lui Theil – sunt uneori utili, dar pun numeroase probleme. Ei pretind că rezumă într-un singur indicator numeric inegalitatea completă a distribuției – precum și inegalitatea care separă partea de jos de mijlocul ierarhiei, cea care separă mijlocul de partea superioară și partea superioară de vârful piramidei –, ceea ce este foarte simplu și seducător la prima vedere, dar, în mod inevitabil, este oarecum iluzoriu. De fapt, este imposibil să rezumi o realitate multidimensională printr-un indicator unidimensional, dacă nu simplifici excesul acestei realități și nu amesteci lucruri care nu au ce căuta laolaltă. Realitatea socială și semnificația economică și politică a inegalității sunt extrem de diferite în funcție de nivelurile distribuției și este important să le analizăm separat. Fără a ține cont de faptul că acești coeficienți ai lui Gini și alți indicatori sintetici tind să amestece inegalitatea în raport cu munca cu inegalitatea în raport cu capitalul, deși mecanismele economice implicate, precum și aparatele de justificare normativă a inegalităților sunt distincte în cele două cazuri. Din toate aceste motive, ni se pare preferabil să analizăm inegalitățile pornind de la tabelele de distribuție care arată cotele diferitelor decile și centile în

[1] Aceste calcule subestimează ușor adevăratii coeficienți ai lui Gini, deoarece ele pleacă de la premisa unui număr finit de grupuri sociale (cele indicate în tabelele 7.1–7.3), în vreme ce realitatea implicită este aceea a unei distribuții continue. Vezi anexa tehnică și tabelele S7.4–7.6 pentru rezultatele detaliate obținute cu numere diferite de grupuri sociale.

venitul total și în patrimoniul total, în loc să utilizăm indicatori sintetici precum coeficientul lui Gini.

În plus, aceste tabele de distribuție au meritul de a-i face pe toți să conștientizeze nivelurile veniturilor și patrimoniilor diferitelor grupuri sociale care alcătuiesc ierarhiile în vigoare, exprimate în bani gheață (sau în procentajul veniturilor și patrimoniilor medii din țara în cauză), și nu într-o unitate statistică fictivă și dificil de decriptat. Tabelele de distribuție ne permit să avem un punct de vedere mai concret și mai visceral în legătură cu inegalitatea socială și să conștientizăm mai bine realitatea și limitele datelor de care dispunem pentru a studia aceste probleme. Indicatorii statistici sintetici, așa cum este coeficientul lui Gini, oferă, dimpotrivă, o viziune abstractă și sterilă asupra inegalității, care, pe lângă faptul că nu le îngăduie unora sau altora să se poziționeze în ierarhia epocii lor (exercițiu util, mai ales atunci când facem parte din centilele superioare ale distribuției și avem tendința de a uita acest lucru, cum este destul de frecvent cazul economiștilor), ne împiedică uneori să ne dăm seama că datele implicite prezintă anomalii sau incoerențe ori cel puțin nu sunt întru totul comparabile în timp sau între țări (de exemplu, deoarece vârfurile distribuției sunt trunchiate sau pentru că veniturile din capital sunt omise pentru anumite țări, și nu pentru altele). Faptul de a arăta tabelele de distribuție obligă la mai multă coerență și transparență.

Vălul pudic al publicațiilor oficiale

Din aceleași motive, tragem un semnal de alarmă împotriva indicatorilor precum rapoartele interdecile, deseori utilizate de OCDE și de institutele statistice din diferite țări în

rapoartele lor oficiale dedicate inegalităților. Cel mai frecvent utilizat raport interdecilă este fracția P90/P10, adică raportul dintre pragul de venit corespunzător celei de-a 90-a centile a distribuției și pragul corespunzător celei de-a 10-a centile[1]. De exemplu, dacă trebuie să depășim pragul de 5 000 de euro pe lună pentru a face parte din grupul celor mai bogați 10% și să ne situăm sub pragul de 1 000 de euro pe lună pentru a intra în grupul celor mai săraci 10%, spunem că raportul interdecilă P90/P10 este egal cu 5.

Astfel de indicatori pot fi utili – este întotdeauna bine să avem mai multe informații cu privire la forma completă a distribuției în vigoare. Însă trebuie să fim conștienți de faptul că, prin construcția lor, acești indicatori omit complet să țină cont de evoluția distribuției dincolo de cea de-a 90-a centilă. Concret, pentru același raport interdecilă P90/P10, este posibil ca partea decilei superioare în totalul veniturilor sau patrimoniilor să fie de 20% (ca salariile scandinave în anii 1970–1980) sau de 90% (ca patrimoniile europene din Belle Époque). Și într-un caz, și în celălalt, nu vom ști nimic consultând publicațiile organizațiilor internaționale și ale institutelor statistice oficiale, care se concentrează cel mai adesea asupra indicatorilor ce ignoră cu bună știință vârful distribuției și care nu dau nici un indiciu cu privire la veniturile și patrimoniile medii dincolo de a 90-a centilă.

Acest fapt este justificat în general prin invocarea „imperfecțiunilor" datelor disponibile. Aceste dificultăți există, dar ele pot fi depășite dacă utilizăm surse adecvate, după cum o

[1] Mai sunt utilizate de asemenea rapoartele P90/P50, P50/P10, P75/P25 etc. (P50 corespunde celei de-a 50-a centile, adică medianei, P25 și P75, celei de-a 25-a și celei de-a 75-a centile).

arată datele istorice reunite în World Top Incomes Database (WTID), cu mijloace limitate și care au început să modifice – lent – modul cum se fac lucrurile. În realitate, o asemenea alegere metodologică din partea administrațiilor publice naționale și internaționale este departe de a fi neutră: aceste rapoarte oficiale sunt menite să contribuie la dezbaterea publică privind distribuția averilor și prezintă adesea în practică o viziune moderată artificial a inegalităților. Pentru a oferi o comparație, este ca și când un raport guvernamental oficial privind inegalitățile din Franța în 1789 ar fi ales să treacă cu totul peste ceea ce se petrece dincolo de a 90-a centilă (un grup de cinci–zece ori mai mare decât ansamblul aristocrației epocii), pe motivul că ar fi o chestiune prea complexă pentru a fi discutată. Este cu atât mai regretabil cu cât o abordare atât de pudică nu poate decât să contribuie la dezvoltarea celor mai extreme fantasme și la discreditarea generală de care suferă adesea statisticile și statisticienii, și nu contribuie în nici un caz la temperare.

În mod invers, raporturile interdecile conduc uneori la apariția unor raporturi enorme, din motive în bună parte artificiale. De exemplu, când vine vorba despre distribuția deținerii de capital, cele 50% dintre cele mai slabe patrimonii, în ansamblu, se apropie în general de zero. În funcție de modul în care măsurăm micile patrimonii – de pildă, dacă luăm în calcul bunurile durabile sau datoriile –, putem obține, pentru aceeași realitate socială implicită, evaluări aparent extrem de diferite ale nivelului exact al celei de-a 10-a centile din ierarhia patrimoniilor: în funcție de caz, vom putea găsi 100 de euro, 1 000 de euro sau 10 000 de euro, nivel care în fond nu diferă foarte mult, dar care poate conduce la raporturi

interdecile foarte îndepărtate în funcție de țări și de epoci, deși jumătatea inferioară a patrimoniilor este în toate cazurile mai mică de 5% din patrimoniul total. Acest lucru este valabil, într-o măsură puțin mai redusă, și pentru distribuția veniturilor din muncă: în funcție de modul în care alegem să tratăm veniturile de înlocuire și perioadele scurte de muncă (de exemplu, dacă folosim media veniturilor din muncă obținute într-o săptămână, o lună, un an sau un deceniu), putem obține praguri P10 (așadar, raporturi interdecile) extrem de volatile, deși partea celor 50% venituri din muncă cele mai slabe din total ar fi în realitate relativ stabilă[1].

Este probabil vorba despre unul dintre principalele elemente care explică de ce este de preferat să studiem distribuțiile așa cum le-am prezentat în tabelele 7.1–7.3, adică insistând asupra părților deținute de diferitele grupuri – îndeosebi de jumătatea inferioară și de decila superioară a fiecărei societăți – din totalul veniturilor și al patrimoniilor, mai curând decât asupra pragurilor. Cotele dezvăluiesc realități mult mai stabile decât raporturile dintre praguri.

Înapoi la „tabelele sociale" și la aritmetica politică

Iată așadar diferitele motive pentru care tabelele de distribuție pe care le-am examinat în acest capitol constituie în ochii noștri cel mai adaptat instrument pentru a studia distribuția

[1] În mod identic, opțiunea de a măsura inegalitățile la nivel individual sau la nivelul gospodăriilor poate avea un impact mult mai puternic – și îndeosebi mai volatil – asupra raporturilor interdecile de tip P90/P10 (mai ales din cauza numărului uneori mare de femei din gospodărie) decât asupra jumătății inferioare din total. Vezi anexa tehnică.

averilor, în mai mare măsură decât indicatorii sintetici și raporturile interdecile.

Să mai adăugăm că demersul nostru urmează în cea mai mare măsură logica contabilității naționale. Acum, că în majoritatea țărilor conturile naționale ne permit să cunoaștem an de an venitul național și patrimoniul național (și, așadar, venitul mediu și patrimoniul mediu, deoarece sursele demografice ne îngăduie să aflăm cu ușurință populația totală), etapa următoare este, firește, descompunerea acestor mase de venituri și de patrimonii între diferitele decile și centile. Această recomandare a fost formulată de numeroase rapoarte menite să îmbunătățească și să „umanizeze" contabilitatea națională, însă cu un progres redus în zilele noastre[1]. O descompunere care permite distincția între cei mai săraci 50%, următorii 40% și cei mai bogați 10% poate fi considerată în mod legitim o primă etapă utilă pentru a avansa în această direcție. O asemenea abordare ar permite oricărui observator să își dea seama până în ce punct rata de creștere a producției interioare și a venitului național se regăsește – sau nu – în veniturile obținute efectiv de diferitele grupuri sociale. De exemplu, doar cunoscând cota decilei superioare știm în ce măsură o parte disproporționată a creșterii a fost captată de vârful distribuției. Analizarea unui coeficient al lui Gini sau a unui raport interdecilă nu ne permite să răspundem la această întrebare într-un mod atât de precis și de transparent.

Să mai precizăm, în fine, că tabelele de distribuție a căror utilizare o preconizăm se apropie destul de mult de „tabelele sociale" (*social tables*) la modă în secolul al XVIII-lea și la începutul secolului al XIX-lea. Concepute în Marea Britanie

[1] Vezi, de exemplu, raportul Stiglitz-Sen-Fitoussi publicat în 2009.

și în Franța la sfârșitul secolului al XVII-lea și pe parcursul secolului al XVIII-lea, aceste tabele sociale au fost utilizate, rafinate și îndelung comentate în Franța în Secolul Luminilor, ca în celebrul articol „Aritmetică politică" din *Enciclopedia* lui Diderot. De la primele versiuni stabilite de Gregory King pentru anul 1688 până la tabelele mai elaborate concepute de Expilly sau Isnard în ajunul Revoluției Franceze ori de Peuchet, Colquhoun sau Blodget în epoca napoleoniană, aceste tabele încă își propun să ofere o viziune de ansamblu a structurii sociale: ele indică numărul nobililor, burghezilor, gentilomilor, meșteșugarilor, cultivatorilor etc. și veniturile (și uneori și patrimoniile lor) estimate, în legătură cu primele estimări ale venitului național și ale avuției naționale realizate în aceeași epocă de acești autori. Cu toate acestea, diferența esențială este că aceste tabele utilizează categoriile sociale din vremea lor și nu încearcă să distribuie averile în decile sau centile[1].

Totuși, aceste tabele, prin dimensiunea viscerală pe care încearcă să o ofere inegalității și prin insistența lor asupra părților din avuția națională deținute de diferitele grupuri sociale (îndeosebi de diferitele straturi ale elitelor), se apropie în mod evident de abordarea pe care încercăm să o urmăm.

[1] Aceste „tabele" trebuie asemuite – cel puțin ca spirit – cu vestitul *Tablou economic* publicat de François Quesnay în 1758, care oferă prima reprezentare sintetică a funcționării economiei și a schimburilor dintre grupurile sociale. Putem găsi și „tabele sociale" mult mai vechi, în numeroase țări, încă din Antichitate. Vezi tabelele interesante adunate de B. Milanovic, P. Lindert și J. Williamson, „Measuring ancient inequality", *NBER*, 2007. Vezi și B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*, Basic Books, 2010. Din păcate, gradul de omogenitate și de comparabilitate al acestor materiale nu este întotdeauna satisfăcător. Vezi anexa tehnică.

Dimpotrivă, ele sunt relativ îndepărtate ca spirit de măsurile statistice sterile ale inegalităților care s-au impus prea mult în secolul XX și care au tins să naturalizeze problema distribuției averilor, concepută atemporal și nonconflictual, de maniera unui Gini sau a unui Pareto. Modul în care încercăm să măsurăm inegalitățile nu este niciodată neutru. Vom reveni la aceste discuții în capitolele următoare, când vom vorbi despre Pareto și despre celebrii lui coeficienți.

8 CELE DOUĂ LUMI

Până acum am definit cu precizie noțiunile implicate și ne-am familiarizat cu ordinele de mărime atinse în practică de inegalitatea în raport cu munca și în raport cu capitalul în diferitele societăți. Este timpul să reluăm firul cronologic și să studiem evoluția istorică a inegalităților în diferitele țări. De ce și cum s-a transformat structura inegalităților față de secolul al XIX-lea? Vom vedea că șocurile anilor 1914–1945 au jucat un rol esențial în comprimarea inegalităților în secolul XX și că acest fenomen nu prea are de-a face cu o evoluție armonioasă și spontană. Vom mai vedea și că accentuarea inegalităților începând cu anii 1970–1980 determină variații extrem de puternice între țări, ceea ce sugerează din nou că factorii instituționali și politici au jucat un rol central.

Un caz simplu: reducerea inegalităților în Franța în secolul XX

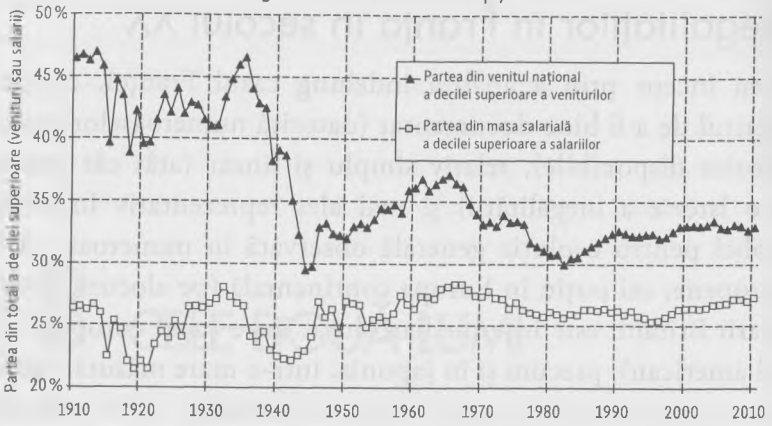
Vom începe prin a analiza îndelung cazul Franței, ce are meritul de a fi bine documentat (datorită numeroaselor surse istorice disponibile), relativ simplu și linear (atât cât poate fi o istorie a inegalității) și mai ales reprezentativ în mod global pentru evoluția generală observată în numeroase țări europene, cel puțin în Europa continentală (pe alocuri, cazul Marii Britanii este intermediar, situat între cazul european și cel american), precum și în Japonia, într-o mare măsură. Apoi vom trece la cazul Statelor Unite și, în sfârșit, vom extinde analiza la ansamblul țărilor dezvoltate și în curs de dezvoltare pentru care există date istorice adecvate.

Am reprezentat în graficul 8.1 două evoluții: pe de-o parte, cota din venitul național a decilei superioare din ierarhia veniturilor și, pe de altă parte, cota din masa salarială a decilei superioare din ierarhia salariilor. Trei fapte apar cât se poate de clar.

În primul rând, inegalitățile de venit s-au diminuat puternic în Franța față de Belle Époque: partea decilei superioare a scăzut de la circa 45%–50% din venitul național în ajunul Primului Război Mondial la 30%–35% în zilele noastre.

Este vorba despre o scădere considerabilă de aproape 15 puncte de venit național: aceasta reprezintă o reducere cu o treime a părții din bogățiile produse pe care o primesc anual cei mai bogați 10% și o creștere cu o treime a părții primite de cei 90% rămași. Putem remarca și că, potrivit unei prime aproximări, aceasta reprezintă două treimi din ceea ce primea jumătatea inferioară a populației în Belle Époque și mai bine

Graficul 8.1.
Inegalitatea veniturilor în Franța, 1910–2010



Citirea graficului: Inegalitatea venitului total (capital și muncă) a scăzut în Franța în secolul XX, pe când inegalitatea salariilor a rămas aceeași. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

de jumătate din ceea ce primește astăzi[1]. Să mai amintim și că studiem în această parte evoluția inegalității veniturilor primare (adică înainte de a lua în calcul impozitele și transferurile). Vom vedea în partea următoare în ce măsură impozitele și transferurile au permis o reducere și mai importantă a inegalităților. Să mai precizăm și că această diminuare a inegalităților nu înseamnă că trăim astăzi într-o societate egalitară: ea traduce mai ales faptul că societatea din Belle Époque era extrem de inegalitară, una dintre cele mai inegalitare din istorie, urmând o logică și îmbrăcând forme care – se pare – ar fi acceptate cu dificultate în zilele noastre.

Al doilea fapt esențial evidențiat în graficul 8.1 este că această comprimare puternică a inegalităților veniturilor din secolul trecut se datorează întru totul scăderii veniturilor mari

[1] Vezi capitolul 7, tabelul 7.3.

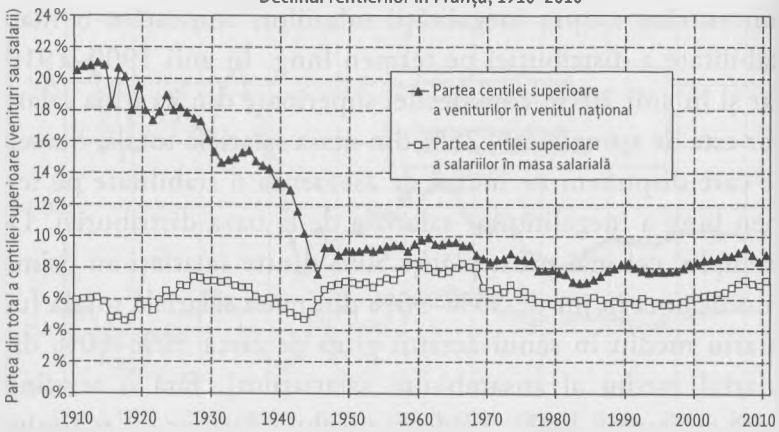
din capital. Dacă dăm la o parte veniturile din capital și ne concentrăm asupra inegalității salariilor, constatăm o mare stabilitate a distribuției pe termen lung. În anii 1900–1910, dar și în anii 2010, cota decilei superioare din ierarhia salariilor este de aproximativ 25% din masa salarială totală. Sursele de care dispunem ne indică de asemenea o stabilitate pe termen lung a inegalităților salariale de la baza distribuției. De exemplu, cel mai prost plătiți 50% dintre salariați au primit întotdeauna în jur de 25%–30% din masa salarială totală (un salariu mediu în sânul acestui grup de circa 50%–60% din salariul mediu al ansamblului salariaților), fără o tendință clară pe termen lung[1]. Evident, nivelul salariilor s-a schimbat mult într-un secol, iar structura meseriilor și a calificărilor s-a transformat complet. Însă ierarhiile salariale au rămas aproximativ aceleași. Fără prăbușirea marilor venituri din capital, inegalitatea veniturilor nu ar fi scăzut în secolul XX.

Acest fapt reiese și mai spectaculos atunci când urcăm în ierarhia socială. Să analizăm cu precădere evoluția constatată la nivelul centilei superioare (vezi graficul 8.2[2]). În comparație cu vârful inegalitar din Belle Époque, cota centilei superioare din ierarhia veniturilor s-a prăbușit efectiv în Franța pe parcursul secolului XX, trecând de la peste 20% din venitul național în anii 1900–1910 la aproximativ 8%–9% în anii 2000–2010. Este o scădere cu mai bine de jumătate într-un

[1] Vezi capitolul 7, tabelul 7.1, și anexa tehnică.

[2] Pentru serii complete privind diferitele centile, care merg până la a zecea milime superioară, și pentru o analiză amănunțită a ansamblului acestor evoluții, vezi T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.* Ne mulțumim să rezumăm aici principalele linii ale acestei probleme, ținând cont de cele mai recente cercetări. Seriile actualizate sunt disponibile și on-line, în World Top Incomes Database.

Graficul 8.2.
Declinul rentierilor în Franța, 1910–2010



Citirea graficului: Scăderea părții centilei superioare (1% cele mai mari venituri) între 1914 și 1945 se datorează prăbușirii marilor venituri din capital. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

secol, ba chiar cu aproape două treimi, dacă luăm în considerare nivelul inferior de doar 7% din venitul național atins de cota centilei superioare în Franța la începutul anilor 1980.

Or, această scădere se datorează și ea doar prăbușirii veniturilor foarte mari din capital (declinul rentierilor, pentru a simplifica): dacă ne concentrăm asupra salariilor, constatăm că partea centilei superioare este aproape întru totul stabilă pe termen lung, reprezentând circa 6%–7% din masa salarială. În ajunul Primului Război Mondial, inegalitatea veniturilor – măsurată prin cota centilei superioare – era de peste trei ori mai puternică decât inegalitatea salariilor; astăzi, ea este mai puternică doar cu o treime și se confundă în mare măsură cu inegalitatea salariilor, astfel încât am putea crede – în mod eronat – că veniturile din capital aproape au dispărut (vezi graficul 8.2).

Pentru a rezuma: reducerea inegalităților în Franța în secolul XX este în mare măsură urmarea declinului rentierilor și a prăbușirii veniturilor foarte mari din capital. Nici un proces structural de comprimare generalizată a inegalităților – îndeosebi a inegalităților în raport cu munca – nu pare să opereze pe termen lung, contrar predicțiilor optimiste ale teoriei lui Kuznets.

Este vorba aici despre o lecție fundamentală referitoare la dinamica istorică a distribuției averilor, fără îndoială cea mai importantă lecție a secolului XX, cu atât mai mult cu cât regăsim aceleași aspecte, cu ușoare variații, în ansamblul țărilor dezvoltate.

Istoria inegalităților: o istorie politică și haotică

Al treilea fapt esențial ce reiese din graficele 8.1–8.2 este că istoria inegalităților nu este un lung fluviu liniștit. Ea este alcătuită din nenumărate schimbări de situație și cu siguranță nu din tendința irepresibilă și regulată spre un echilibru „natural". În Franța, ca de altfel în toate țările, istoria inegalităților este în continuare o istorie politică și haotică, marcată de salturile societății în cauză, de numeroase mișcări sociale, politice, militare, culturale – precum și economice – care impun ritmul țării respective în perioada analizată. Inegalitățile socioeconomice, discrepanțele de venituri și averi între grupurile sociale sunt în același timp cauze și consecințe ale altor lucruri și ale altor sfere: toate aceste dimensiuni sunt în continuare strâns legate unele de altele. Iată de ce istoria distribuției averilor constituie în toate timpurile o veritabilă cheie de lectură pentru istoria generală a unei țări.

Este uimitor de constatat în ce măsură comprimarea inegalităților veniturilor în Franța secolului XX se concentrează în jurul unei perioade specifice: șocurile anilor 1914–1945. Cota decilei superioare din venitul total și cota centilei superioare au atins cel mai jos nivel după al Doilea Război Mondial și par să nu-și fi revenit niciodată de pe urma acestor șocuri extrem de violente (vezi graficele 8.1–8.2). În mare măsură, reducerea inegalităților de-a lungul secolului trecut este produsul haotic al războaielor și al șocurilor economice și politice pe care le-au produs, și nu produsul unei evoluții treptate, consensuale și temperate. În secolul XX, războaiele sunt cele care au șters tot trecutul cu buretele, și nu rațională democratică sau economică pașnică.

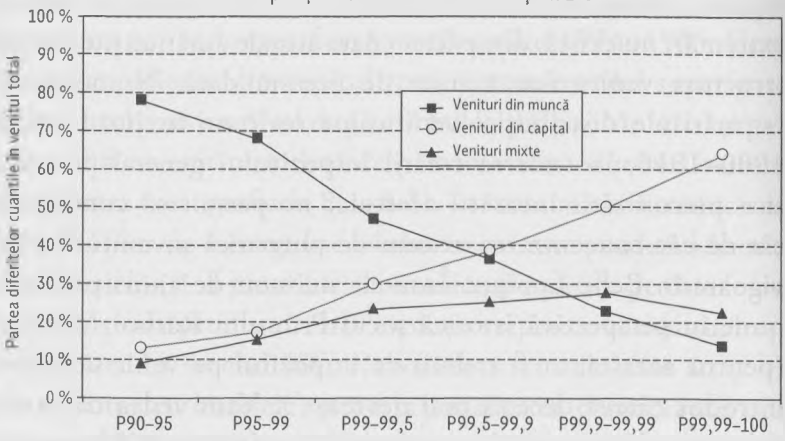
Am întâlnit deja aceste șocuri în partea a doua: distrugerile asociate cu cele două conflicte mondiale, falimentele cauzate de criza din anii 1930 și mai ales diferitele politici publice instituite în această perioadă (de la blocajul chiriilor la naționalizări și la eutanasierea prin inflație a clasei de rentieri ai datoriei publice) au condus la o scădere uriașă a raportului capital/venit între 1914 și 1945 și la reducerea semnificativă a cotei veniturilor din capital în venitul național. Or, capitalul este mult mai concentrat decât munca, astfel încât veniturile din capital sunt suprareprezentate masiv în decila superioară a ierarhiei veniturilor (și îndeosebi la nivelul centilei superioare). Așadar, nu e deloc de mirare că șocurile suferite de capital – în special capitalul privat – în perioada 1914–1945 au condus la un declin al decilei superioare (și mai ales al centilei superioare) și la o comprimare puternică a inegalităților veniturilor.

Dat fiind că impozitul pe venit a fost introdus în Franța în 1914 (Senatul bloca reforma din anii 1890 și legea a fost

adoptată în cele din urmă abia la 15 iulie 1914, la câteva săptămâni după declarația de război, într-un climat de tensiune extremă), nu există, din păcate, date anuale amănunțite despre structura veniturilor înainte de această dată. Numeroasele estimări ale distribuției veniturilor realizate în jurul anilor 1900–1910, în vederea creării impozitului general pe venit și a preconizării încasării acestuia, ne permit să cunoaștem cât de cât concentrarea extrem de puternică a veniturilor în vigoare în Belle Époque. Însă ele nu sunt de ajuns pentru a pune în perspectivă istorică șocul Primului Război Mondial (pentru aceasta, ar fi trebuit ca impozitul pe venit să fi fost introdus câteva decenii mai devreme[1]). Vom vedea că datele referitoare la impozitul pe moșteniri, instituit în 1791, ne permit din fericire să studiem evoluția distribuției patrimoniilor pe parcursul secolelor al XIX-lea și XX și că ele confirmă rolul central al șocurilor anilor 1914–1945: în ajunul Primului Război Mondial, nimic nu lăsa să se întrevadă o scădere bruscă a concentrării proprietății capitalului, ci dimpotrivă. Această sursă demonstrează de asemenea că veniturile din capital reprezintă în anii 1900–1910 marea majoritate a veniturilor centilei superioare.

[1] Estimările indicate în graficele 8.1–8.2 au fost realizate pe baza declarațiilor de venituri și salarii (impozitul general pe venit a fost instituit în Franța în 1914, iar așa-zisul impozit cedular pe salarii, în 1917, ceea ce ne permite să măsurăm anual și separat nivelul veniturilor mari și al salariilor mari plecând de la aceste două date) și pe baza conturilor naționale (care ne permit să aflăm venitul național total și masa salariilor), urmând metoda introdusă inițial de Kuznets și descrisă pe scurt în introducere. Datele fiscale nu încep abia cu veniturile din 1915 (când se aplică pentru prima oară noul impozit), iar noi le-am completat pentru anii 1910–1914 cu estimări realizate înainte de război de administrația fiscală și de economiștii epocii. Vezi anexa tehnică.

Graficul 8.3.
Compoziția marilor venituri în Franța în 1932



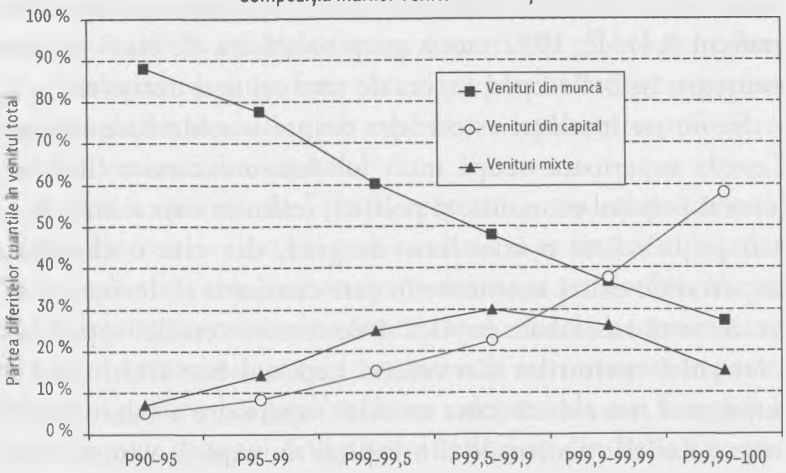
Citirea graficului: Veniturile din muncă devin minoritare pe măsură ce avansăm în cadrul decilei superioare a ierarhiei veniturilor. Sursă: vezi graficul 8.1. Note: (i) „P90–95" reunește persoanele care se află între pragurile centilelor 90 până la 95, „P95–99" pe următorii 4%, „P99–99,5" pe următorii 0,5% etc. (ii) Venituri din muncă: salarii, bonusuri, prime, pensii. Venituri din capital: dividende, dobânzi, chirii. Venituri mixte: veniturile profesiilor nesalarizate și ale antreprenorilor individuali. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c

De la „societatea rentierilor" la „societatea cadrelor"

În 1932, în ciuda crizei economice, veniturile din capital sunt în continuare principala sursă de venit în cadrul celor mai ridicate 0,5% dintre venituri (vezi graficul 8.3[1]). Dacă

[1] În graficul 8.3 (și în graficele următoare de același tip) am utilizat aceleași notații precum cele introduse în *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.*, și în World Top Incomes Database pentru a desemna diferitele „cuantile" ale ierarhiei veniturilor: „P90–95" reunește persoanele situate între a 90-a și a 95-a centilă (jumătatea cea mai săracă a celor mai

Graficul 8.4.
Compoziția marilor venituri în Franța în 2005



Citirea graficului: Veniturile din capital sunt dominante în rândul celor mai ridicate 0,1% venituri în Franța în 2005, și nu în rândul celor mai ridicate 0,5% dintre venituri, ca în 1932. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

încercăm să măsurăm în același fel structura marilor venituri în anii 2000–2010, constatăm că realitatea s-a schimbat profund. Cu siguranță, azi la fel ca ieri, veniturile din muncă dispar progresiv pe măsură ce urcăm în ierarhia veniturilor, iar veniturile din capital devin treptat predominante în rândul centilelor și milimelor superioare ale distribuției; această realitate structurală a rămas aceeași. Însă diferența crucială este aceea că astăzi trebuie să urcăm mult mai sus decât ieri în ierarhia socială pentru ca veniturile din capital să domine veniturile din muncă. În clipa de față, veniturile din capital

bogați 10%), „P95–99" pe cele aflate între centilele 95 și 99 (următorii 4%), „P99–99,5" pe următorii 0,5% (jumătatea cea mai săracă a celor mai bogați 1%), „P99,5–99,9" pe următorii 0,4%, „P99,9–99,99"pe următorii 0,09% și „P99,99–100" pe cei mai bogați 0,01% (a zecea milime superioară).

nu domină veniturile din muncă decât în sânul unui grup social relativ restrâns: cele mai mari 0,1% dintre venituri (vezi graficul 8.4). În 1932, acest grup social era de cinci ori mai numeros; în Belle Époque, era de zece ori mai numeros.

Să nu ne înșelăm: este vorba despre o schimbare majoră. Centila superioară ocupă mult loc într-o societate (îi structurează peisajul economic și politic); milimea superioară, mult mai puțin[1]. Este o chestiune de grad, dar este o chestiune importantă: există momente în care cantitativul devine calitativ. Această schimbare explică și de ce cota centilei superioare a ierarhiei veniturilor din venitul național este astăzi doar cu puțin mai mare decât cota centilei superioare a salariilor din masa salarială: veniturile din capital nu capătă o importanță decisivă decât în cadrul milimii superioare, ba chiar al celei de-a zecea milimi superioare, astfel încât cântăresc puțin la nivelul cotei centilei superioare analizate în ansamblul ei.

În mare măsură, am trecut de la o societate de rentieri la o societate de cadre, adică de la o societate în care centila superioară este puternic dominată de rentieri (persoane care dețin un patrimoniu suficient de important pentru a trăi din rentele anuale produse de acest capital) la o societate în care vârful ierarhiei veniturilor – inclusiv centila superioară – este alcătuit preponderent din salariați cu salarii mari, din persoane care trăiesc din venitul obținut prin muncă. Am putea spune de asemenea, mai exact, sau dacă vrem să fim mai puțin favorabili, că am trecut de la o societate de superrentieri la o societate de rentieri mai puțin extremă decât cea din trecut, cu un echilibru mai mare între reușita prin muncă

[1] Amintim că centila superioară reunește 500 000 de persoane adulte din 50 de milioane în Franța la începutul anilor 2010.

și cea prin capital. Este important să insistăm asupra faptului că această perturbare nu se datorează deloc în Franța unei lărgiri a ierarhiei salariale (care a fost stabilă global pe termen lung: salarizarea nu a fost niciodată blocul omogen pe care ni-l imaginăm uneori), ci se explică pe deplin prin prăbușirea marilor venituri din capital.

Pentru a rezuma: în Franța, rentierii – sau cel puțin nouă zecimi dintre ei – sunt cei care au ajuns să se situeze sub cadre; nu cadrele sunt cele care au ajuns deasupra rentierilor. Va trebui să înțelegem motivele acestei transformări pe termen lung, ce nu are *a priori* nimic evident, întrucât am remarcat în partea a doua că raportul capital/venit nu e departe de a-și fi regăsit la acest început de secol XXI nivelul înfloritor din Belle Époque. Declinul rentierilor între 1914 și 1945 este partea evidentă a istoriei; este mai complex și, într-un fel, mai important și interesant să înțelegem motivele exacte ale ne-reconstituirii lor. Dintre factorii structurali care au putut limita concentrarea patrimoniilor după al Doilea Război Mondial și care au contribuit astfel la împiedicarea – în zilele noastre – a recompunerii unei societăți de rentieri la fel de extreme ca aceea de dinaintea Primului Război Mondial, ne gândim, evident, la instituirea unei fiscalități progresive în cazul veniturilor, patrimoniilor și moștenirilor (cvasiinexistentă în secolul al XIX-lea și până în anii 1920). Dar vom vedea că și alți factori au putut juca un rol însemnat și probabil la fel de important.

Diferitele lumi ale decilei superioare

Înainte de asta, să ne oprim puțin asupra diversității foarte mari a grupurilor sociale care populează decila superioară a ierarhiei veniturilor. Căci, pe lângă faptul că granițele dintre

diferitele subgrupuri s-au deplasat în timp (veniturile din capital dominau odinioară ansamblul centilei superioare, iar astăzi nu mai domină decât milimea superioară), faptul că mai multe lumi coexistă în sânul decilei superioare ne permite să înțelegem mai bine evoluțiile adesea haotice observate pe termen scurt și pe termen mediu. Vom remarca în treacăt bogăția sursei istorice pe care o constituie declarațiile de venit, care, în ciuda tuturor imperfecțiunilor lor (vom reveni asupra acestui aspect), ne îngăduie să scoatem la lumină și să analizăm cu precizie această diversitate și evoluția ei. Este cu atât mai frapantă constatarea că, în toate țările pentru care dispunem de acest tip de date și în toate epocile, structura marilor venituri se caracterizează prin același tip de curbe încrucișate ca acelea reprezentate în graficele 8.3–8.4 pentru Franța anilor 1932 și 2005: partea veniturilor din muncă este întotdeauna net descrescătoare pe măsură ce urcăm în decila superioară, iar cota veniturilor din capital este în mod sistematic și puternic crescătoare.

În sânul celei mai sărace jumătăți a decilei superioare, ne aflăm cu adevărat în lumea cadrelor: salariile reprezintă în general între 80% și 90% din totalul veniturilor[1]. În rândul următorilor 4%, cota salariilor se diminuează ușor, dar ea rămâne net predominantă: între 70% și 80% din totalul veniturilor, în perioada interbelică, dar și în prezent (vezi graficele 8.3–8.4). În sânul acestui vast grup de 9% (adică, amintim, decila superioară cu excepția centilei superioare), întâlnim cu precădere persoane care trăiesc în principal din salarii, fie că

[1] Ca de altfel pentru cele nouă zecimi din populație situate dincoace de a 90-a centilă, dar cu salarii (sau cu venituri de înlocuire: pensii, indemnizații de șomaj) mai puțin ridicate.

este vorba despre cadre și ingineri din întreprinderi private, fie că discutăm despre cadre și profesori din sistemul de stat. Cel mai adesea sunt salarii de două–trei ori mai mari decât salariul mediu al societății analizate, de exemplu, 4 000 sau 6 000 de euro pe lună, dacă salariul mediu este de 2 000 de euro pe lună.

Evident, tipurile locurilor de muncă și nivelurile calificărilor s-au schimbat mult de-a lungul vremii: în perioada interbelică, profesorii de liceu și chiar învățătorii aflați la sfârșit de carieră făceau parte din cei „9%"; astăzi, merită mai mult să fii profesor universitar sau cercetător – ori, și mai bine, înalt funcționar[1]. Pe vremuri, un maistru sau un tehnician calificat nu erau departe de acest grup; astăzi trebuie să fii cadru de nivel mediu, din ce în ce mai rar, sau, tot mai des, cadru de nivel superior, licențiat, pe cât posibil, al unei mari școli de inginerie sau de comerț. Același lucru este valabil și la baza ierarhiei salariale: odinioară, salariații cel mai prost plătiți (de regulă, cu un salariu de două ori mai mic decât cel mediu: 1 000 de euro pe lună, dacă salariul mediu este de 2 000 de euro) erau muncitorii agricoli și servitorii; au urmat apoi

[1] Grilele de salarizare din instituțiile publice fac parte din ierarhiile salariale cel mai bine cunoscute pe termen lung. Îndeosebi în Franța, ele au lăsat o urmă precisă, detaliată și anuală în documentele bugetare și parlamentare de la începutul secolului al XIX-lea încoace. Nu este cazul salariilor din sectorul privat, care nu sunt bine cunoscute din cauza surselor fiscale și pentru care avem așadar date foarte slabe înaintea introducerii impozitului pe venit, în 1914–1917. Datele de care dispunem despre salariile funcționarilor sugerează că ierarhia salarială aflată în vigoare în secolul al XIX-lea era la prima vedere comparabilă cu cea observată în medie în intervalul 1910–2010 (atât în ceea ce privește cota decilei superioare, cât și cota jumătății inferioare; cota centilei superioare era probabil puțin mai ridicată; absența datelor fiabile pentru sectorul privat nu permite o exactitate mai mare). Vezi anexa tehnică.

muncitorii cei mai puțin calificați și cel mai slab remunerați din industrie, adesea muncitoarele, de exemplu în industriile textilă sau agroalimentară; astăzi, acest grup nu a dispărut, dar salariile cele mai mici le aparțin celor care lucrează în domeniul serviciilor, precum ospătarii din restaurante și vânzătorii de la magazine (care, din nou, cel mai adesea sunt femei). Meseriile s-au transformat radical în decurs de un secol. Însă realitățile structurale au rămas aceleași. Inegalitățile salariale care străbat piața muncii, cu grupul celor „9%" foarte aproape de vârf și la bază cu grupul celor 50% cel mai puțin plătiți dintre salariați, nu s-au schimbat mai deloc pe termen lung.

Între cei „9%", regăsim de asemenea medici, avocați, comercianți, restauratori și alți antreprenori nesalariați, numărul lor crescând pe măsură ce ne apropiem de grupul celor „1%", potrivit curbei care indică partea „veniturilor mixte" (veniturile lucrătorilor nesalariați, care își remunerează atât munca lor, cât și capitalul profesional), pe care am transferat-o separat în graficele 8.3–8.4. Veniturile mixte reprezintă circa 20%–30% din totalul veniturilor apropiate de pragul centilei superioare, apoi scad și sunt dominate net de veniturile din capitalul pur (chirii, dobânzi și dividende) pe măsură ce urcăm în centila superioară. Pentru a intra în rândul celor „9%" sau pentru a pătrunde în primele straturi ale celor „1%", de exemplu, pentru a atinge un venit de patru–cinci ori mai mare decât cel mediu (să zicem, pentru a atinge 8 000 sau 10 000 de euro pe lună într-o societate în care salariul mediu ar fi de 2 000 de euro), atunci meseriile de medic, avocat sau manager de restaurant de succes pot fi o strategie bună, aproape la fel de răspândită ca aceea de a deveni manager de vârf într-o mare

companie (totuși, de două ori mai puțin răspândită[1]). Dar, pentru a atinge stratosfera celor „1%" și pentru a dispune de venituri de zeci de ori mai mari decât media (să zicem, de sute de mii de euro pe an, ba chiar de milioane de euro), e posibil ca asta să nu fie de ajuns: este mai bine să fii proprietarul unui patrimoniu important[2].

Este interesant de remarcat că doar în perioadele imediat următoare celor două războaie mondiale (în 1919–1920 în Franța, apoi din nou în 1945–1946, de fiecare dată într-un mod foarte limitat în timp) această ierarhie se inversează și veniturile mixte depășesc – pentru puțin timp – veniturile din capitalul pur în vârful centilei superioare. Acest fapt pare să corespundă unor fenomene de acumulare foarte rapidă a unor noi averi asociate cu reconstrucția[3].

Ca să rezumăm: decila superioară implică întotdeauna două lumi foarte diferite, cu cei „9%", pe de-o parte, în care predomină net veniturile din muncă, și, pe de altă parte, cei

[1] În anii 2000–2010, partea salariilor în sânul cuantilelor P99–P99,5 și P99,5–99,9 (adică în total cele nouă zecimi din centila superioară) atinge 50%–60% din venituri, față de 20%–30% pentru veniturile mixte (vezi graficul 8.4). Dominația salariilor mari asupra veniturilor mixte mari era cu puțin mai slabă în perioada interbelică (vezi graficul 8.3).

[2] La fel ca în capitolul anterior, sumele în euro citate aici sunt rotunjite cu bună știință și aproximative (vrem doar să oferim ordine de mărime). Pragurile exacte ale diferitelor centile și milime, an cu an, sunt disponibile on-line.

[3] Trebuie totuși subliniat că aceste categorii de care dispunem pentru a stabili granițele sunt imperfecte: după cum am observat în capitolul 6, unele venituri antreprenoriale pot fi disimulate în dividende și clasate astfel drept venituri din capital. Pentru o analiză detaliată, an cu an, a evoluției structurii diferitelor centile și milime ale veniturilor mari din Franța începând cu 1914, vezi T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.*, pp. 93–168.

„1%“, în care veniturile din capital capătă treptat întâietate (mai mult sau mai puțin rapid și masiv, în funcție de epocă). Aceste tranziții se fac gradat, iar toate aceste granițe sunt maleabile, însă diferențele sunt clare și sistematice.

De exemplu, veniturile din capital nu lipsesc din veniturile celor „9%“. Dar cel mai adesea este vorba despre venituri suplimentare, și nu de venituri principale. De exemplu, un manager cu un salariu de 4 000 de euro pe lună poate deține un apartament pe care îl închiriază cu 1 000 de euro pe lună (sau pe care îl ocupă el însuși, evitând astfel să plătească o chirie de 1 000 de euro pe lună: e același lucru, din punct de vedere financiar). În acest caz, venitul său total este de 5 000 de euro pe lună și e alcătuit din 80% venit din muncă și 20% venit din capital. Un asemenea raport de 80%–20% între muncă și capital pare relativ reprezentativ pentru structura veniturilor grupului celor „9%“ în perioada interbelică, precum și la acest început de secol XXI. O parte dintre aceste venituri din capital provin și din livrete de economii, asigurări de viață și plasamente financiare, dar, în general, latura imobiliară predomină[1].

Dimpotrivă, în sânul celor „1%“, veniturile din muncă sunt cele care devin treptat venituri suplimentare, în vreme ce

[1] Veniturile din capital par să reprezinte mai puțin de 10% din veniturile celor „9%“ în graficul 8.4, dar aceasta se datorează întru totul faptului că aceste grafice – la fel ca seriile pentru părțile decilei superioare și ale centilei superioare – se sprijină doar pe veniturile din capital care figurează în declarațiile de venit și, drept urmare, ele exclud așa-zisele chirii fictive începând cu anii 1960 (adică valoarea locativă a locuințelor ocupate de proprietarii lor, care făcea parte înainte din venitul impozabil). Luând în calcul și veniturile din capital neimpozabile (inclusiv chiriile fictive), partea veniturilor din capital ar atinge – și chiar ar depăși ușor – 20% în veniturile celor „9%“ în anii 2000–2010. Vezi anexa tehnică.

veniturile din capital se transformă gradat în venit principal. O altă regularitate interesantă este aceea că, dacă descompunem mai rafinat veniturile din capital în venituri funciare (chirii) și venituri din capital mobiliar (dividende și dobânzi), constatăm că sporirea puternică a cotei veniturilor din capital în sânul decilei superioare se datorează în primul rând veniturilor din capitalul mobiliar (și îndeosebi dividendelor). De exemplu, în Franța, partea veniturilor din capital trece de la abia 20% în cazul celor „9%" la 60% în cazul celei de-a zecea milimi superioare (cele mai mari 0,01% dintre venituri), atât în 1932, cât și în 2005. În ambele cazuri, această creștere puternică se explică în întregime prin veniturile financiare (și aproape în totalitate din dividende): partea veniturilor funciare stagnează la circa 10% din venitul total și tinde chiar să se diminueze în sânul centilei superioare. Această regularitate corespunde faptului că marile averi sunt în principal financiare (cu precădere sub forma acțiunilor și a participațiilor).

Limitele declarațiilor de venit

Dincolo de toate aceste regularități interesante, trebuie să subliniem totuși limitele sursei fiscale utilizate aici. În primul rând, în graficele 8.3–8.4 ținem seama doar de veniturile din capital care figurează în declarațiile de venit, ceea ce ne face să le subestimăm importanța, atât din cauza evaziunii fiscale (este mai ușor să disimulezi un venit din investiții decât un salariu, de exemplu prin conturi bancare în străinătate, în țări cu o cooperare scăzută cu țara de reședință a proprietarului), cât și din cauza existenței unor regimuri derogatorii care permit anumitor categorii de venituri din capital să se sustragă

în mod legal impozitului general pe venit (deși inițial, atât în Franța, cât și în toate țările, principiul general era impozitarea tuturor veniturilor, indiferent de forma lor). Ținând cont de faptul că veniturile din capital sunt suprareprezentate în sânul decilei superioare, această declarare a unor venituri din capital mai mici implică și că părțile decilei superioare și ale centilei superioare indicate în graficele 8.1–8.2, care se sprijină doar pe veniturile declarate, atât pentru Franța, cât și pentru toate celelalte țări pe care le vom analiza, sunt subestimate. În orice caz, aceste părți, care sunt evident aproximative și mai ales interesante prin ordinele de mărime pe care le propun (la fel ca toate statisticile economice și sociale), trebuie considerate mai curând estimări joase ale inegalității veniturilor cu adevărat în vigoare.

Confruntând declarațiile de venit cu alte surse disponibile (în special conturile naționale și sursele care privesc direct distribuția patrimoniilor), putem estima că, în cazul Franței, corecția asociată cu declararea unor venituri din capital mai mici poate reprezenta câteva puncte de venit național (poate chiar 5 puncte, dacă pornim de la o estimare maximală a evaziunii și, mai realist, în jur de 2–3 puncte), ceea ce nu este deloc de neglijat. Altfel spus, cota decilei superioare în ierarhia veniturilor, care potrivit graficului 8.1 era de aproximativ 45%–50% din venitul național în anii 1900–1910 și de circa 30%–35% în anii 2000–2010, era fără îndoială în realitate mai aproape de 50% în Belle Époque (ba chiar ușor mai mare de 50%) și este în prezent puțin peste 35%[1]. Acest fapt nu pare totuși să afecteze semnificativ evoluția de ansamblu a inegalității veniturilor deoarece, chiar dacă posibilitățile

[1] Vezi anexa tehnică.

de evaziune legală și extralegală au avut mai curând tendința de a se multiplica în ultimele decenii (îndeosebi odată cu dezvoltarea paradisurilor fiscale, asupra cărora vom reveni), nu trebuie să uităm că problemele legate de declararea unor venituri mai mici din capitalul mobiliar erau deja foarte importante la începutul secolului XX și în perioada interbelică (și totul pare să indice că acele cupoane pentru dividende și dobânzi inventate de guvernele vremii nu erau mai infailibile decât convențiile bilaterale de astăzi).

Cu alte cuvinte, la o primă aproximare, putem considera că, luând în calcul evaziunea – legală sau nu –, am obține niveluri mai mari de inegalitate măsurate pornind de la declarații de venit în proporții comparabile în diferite perioade, fără a modifica substanțial tendințele și evoluțiile în timp.

Trebuie să insistăm totuși asupra faptului că nu am încercat până astăzi să facem asemenea corecții într-o manieră sistematică și coerentă în diferitele țări. Este vorba aici despre o limitare importantă a World Top Incomes Database, care implică înainte de toate că seriile noastre subestimează ușor, fără îndoială, accentuarea inegalităților observată în majoritatea țărilor începând cu anii 1970–1980 și mai ales faptul că subestimăm rolul veniturilor din capital. La drept vorbind, declarațiile de venit sunt o sursă din ce în ce mai puțin adecvată pentru studiul veniturilor din capital, care trebuie completată cu alte surse, fie că este vorba despre surse macroeconomice (precum cele folosite în a doua parte pentru studiul dinamicii raportului capital/venit și al împărțirii capital–muncă în venitul național) sau microeconomice (precum cele care ne permit studiul direct al distribuției patrimoniilor, pe care le vom utiliza în capitolele următoare).

Să remarcăm de asemenea că și normele fiscale diferite referitoare la veniturile din capital pot influența comparațiile dintre țări. În general, chiriile, dobânzile și dividendele sunt luate în calcul într-o manieră relativ apropiată în diferitele țări[1]. În schimb, există variații importante ale plusvalorii. De exemplu, plusvalorile nu sunt luate în calcul în totalitate și omogen în datele fiscale franceze (le-am exclus pur și simplu), în vreme ce în datele fiscale americane au fost întotdeauna relativ bine înregistrate. Acest fapt poate conta enorm, deoarece plusvalorile – îndeosebi câștigurile realizate în urma vânzării de acțiuni – sunt o formă de venit din capital puternic concentrată în sânul veniturilor foarte mari (uneori mai mult decât dividendele). De exemplu, dacă am include plusvalorile în graficele 8.3–8.4, partea veniturilor din capital la nivelul celei de-a zecea milimi superioare nu ar mai fi de 60%, ci mai curând de 70%–80% (în funcție de ani[2]). Pentru a nu influența comparațiile, vom avea grijă să prezentăm rezultatele obținute pentru Statele Unite cu și fără plusvalori.

Cealaltă limitare importantă a declarațiilor de venit este că această sursă nu cuprinde prin definiție nici o informație despre originea patrimoniilor. Observăm venituri produse prin capitaluri deținute la un moment dat de către contribuabili, dar nu știm deloc dacă aceste capitaluri provin dintr-o moștenire sau dacă au fost acumulate de persoana respectivă în cursul vieții, pornind de la venituri din propria muncă (sau plecând de la venituri produse de celelalte capitaluri ale sale).

[1] Am luat întotdeauna în considerare, pentru toate țările, toate chiriile, dobânzile și dividendele care figurau în declarații, inclusiv atunci când o parte dintre aceste venituri nu sunt supuse baremului de drept comun și fac obiectul unor scutiri specifice sau al unor taxe reduse.

[2] Vezi anexa tehnică.

Altfel spus, o aceeași inegalitate a veniturilor din capital poate corespunde unor situații care în realitate sunt extrem de diferite și nu vom ști niciodată nimic dacă ne limităm la utilizarea declarațiilor de venit. În general, în ceea ce privește veniturile foarte mari din capital, patrimoniile corespunzătoare par atât de importante, încât cu greu ne imaginăm că au luat naștere prin modeste economii din salariu (nici măcar din economiile consistente ale unui manager de vârf); astfel, totul ne dă de înțeles că moștenirea este predominantă. Vom vedea însă în capitolele următoare că importanța relativă a moștenirii și a economiilor în constituirea patrimoniilor a evoluat mult de-a lungul istoriei și că această chestiune merită studiată îndeaproape. Și aici, va trebui să recurgem la surse care vizează direct patrimoniile și succesiunile.

Haosul interbelic

Să reluăm firul cronologic și evoluția inegalității veniturilor în Franța de-a lungul secolului trecut. Între 1914 și 1945, partea centilei superioare din ierarhia veniturilor scade aproape continuu, ajungând treptat de la peste 20% în 1914 la doar 7% în 1945 (vezi graficul 8.2). Această scădere continuă reflectă seria lungă – aproape neîntreruptă – de șocuri de care au avut parte capitalul și veniturile din capital de-a lungul acestei perioade. În schimb, scăderea cotei decilei superioare din ierarhia veniturilor este mult mai puțin regulată: o primă scădere pare să se producă în timpul Primului Război Mondial, dar ea este urmată de o revenire neregulată în cursul anilor 1920 și mai ales de o creștere netă – și extrem de surprinzătoare *a priori* – între 1929 și 1935, înaintea unei scăderi masive

în 1936–1938 și a prăbușirii din anii celui de-al Doilea Război Mondial[1]. Pentru a încheia, partea decilei superioare, care era de peste 45% în 1914, scade la sub 30% din venitul național în 1944–1945.

Dacă analizăm perioada 1914–1945 în ansamblu, cele două scăderi sunt absolut coerente: partea decilei superioare a scăzut cu aproape 18 puncte după estimările noastre, din care circa 14 puncte pentru centila superioară[2]. Cu alte cuvinte, cei „1%" sunt responsabili singuri de circa trei sferturi din prăbușirea inegalității între 1914 și 1945, iar cei „9%", de aproape un sfert. Nu e de mirare, ținând cont de concentrarea extremă a capitalului în sânul celor „1%" care, în plus, dețin adesea investiții mai riscante (vom reveni asupra acestui aspect).

În schimb, diferențele observate în această perioadă par *a priori* mai surprinzătoare: cum se face că partea decilei superioare crește puternic în cursul crizei din 1929, sau cel puțin până în 1935, în vreme ce partea centilei superioare scade, cu precădere între 1929 și 1932?

În realitate, dacă privim lucrurile mai îndeaproape, an cu an, fiecare dintre aceste variații are o explicație perfectă, iar

[1] Să precizăm că, în toți anii celui de-al Doilea Război Mondial, administrația fiscală franceză și-a continuat, ca și când nimic nu s-ar fi întâmplat, operațiunile de colectare a declarațiilor de venit, de înregistrare și de întocmire a unor tabele statistice pe baza acestora: este vorba despre epoca de aur a mecanografiei (tocmai se inventaseră tehnici de triere automată a cartelelor perforate, ceea ce permitea întocmirea rapidă a mai multor tabele încrucișate, în vreme ce înainte înregistrările se efectuau manual), astfel încât publicațiile statistice ale Ministerului de Finanțe nu au fost niciodată atât de bogate și de amănunțite ca pentru anii aceia.

[2] Partea decilei superioare a scăzut de la 47% la 29% din venitul național, iar partea centilei superioare a scăzut de la 21% la 7%. Toate seriile detaliate sunt disponibile on-line.

ansamblul ne permite să revenim într-o manieră lămuritoare asupra perioadei interbelice haotice și a puternicelor tensiuni dintre grupurile sociale care o caracterizează. Iar pentru a înțelege toate aceste lucruri, trebuie să ținem cont de faptul că cei „9%" și cei „1%" nu trăiesc câtuși de puțin din aceleași venituri. Cei „1%" trăiesc înainte de toate din veniturile obținute din patrimoniile lor și mai cu seamă din dobânzile și dividendele pe care le varsă companiile unde dețin obligațiuni și acțiuni: prin urmare, este normal ca partea centilei superioare să scadă puternic în timpul crizei din 1929, marcată de prăbușirea activității economice, reducerea profiturilor întreprinderilor și falimente în cascadă.

Cei „9%" constituie, dimpotrivă, lumea managerilor, care sunt în realitate marii beneficiari – în raport cu alte categorii – ai crizei din anii 1930. Aceștia sunt mult mai puțin atinși de șomaj decât salariații mai modești (și mai ales nu cunosc rata enormă a șomajului parțial sau total care îi afectează pe muncitorii din sectoarele industriale) și mai puțin atinși de scăderea profiturilor întreprinderilor decât cei de deasupra lor. În sânul grupului social al celor „9%", cadrele din sistemul public și profesorii se descurcă bine: tocmai au beneficiat de valul enorm de creștere a salariilor funcționarilor din 1927–1931 (trebuie să spunem că aceștia din urmă suferiseră mult în timpul Primului Război Mondial și din cauza inflației de la începutul anilor 1920, mai ales în partea superioară a ierarhiei) și sunt la adăpost de riscul șomajului, astfel încât masa salarială a sectorului public se menține la același nivel nominal până în 1933 (și nu scade decât ușor în 1934–1935, în urma renumitelor decrete-lege Laval menite să reducă salariile funcționarilor), în vreme ce masa salarială din sectorul privat

scade cu peste 50% între 1929 și 1935. Puternica deflație care lovește atunci Franța (prețurile scad cu 25% între 1929 și 1935 în contextul prăbușirii comerțului și a producției) joacă un rol central în acest proces: persoanele care au șansa de a-și păstra locul de muncă și salariul nominal – de regulă, funcționarii – au parte în plină criză de o creștere a puterii de cumpărare și a salariului lor real, datorită scăderii prețurilor. Să mai adăugăm și faptul că veniturile din capital ale celor „9%" – de regulă, chirii, care sunt în general extrem de rigide în termeni nominali – beneficiază la rândul lor de deflație, iar valoarea lor reală crește semnificativ, în vreme ce dividendele vărsate celor „1%" se năruiesc.

Din toate aceste motive, partea celor „9%" din venitul național crește puternic în Franța între 1929 și 1935, mult mai puternic decât scade cota celor „1%", într-atât încât partea decilei superioare luată în ansamblu crește cu mai bine de cinci puncte de venit național (vezi graficele 8.1–8.2). Procesul se inversează complet odată cu ascensiunea la putere a Frontului Popular, creșterile salariale masive ale muncitorilor prin acordurile Matignon și devalorizarea francului în septembrie 1936, care duce la creșterea inflației și la scăderea cotei celor „9%" și a cotei decilei superioare în 1936–1938[1].

Voi mai nota în treacăt interesul pe care îl prezintă descompunerea fină a inegalității veniturilor pe centile și pe categorii de venituri. Dacă am fi vrut să analizăm dinamica perioadei interbelice utilizând un indicator sintetic de inegalitate precum coeficientul lui Gini, nu am fi putut înțelege nimic: nu am fi putut separa veniturile din muncă și veniturile din

[1] Pentru o analiză amănunțită a tuturor acestor evoluții, an cu an, vezi T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.*, în special capitolele 2–3, pp. 93–229.

capital sau evoluțiile pe termen lung și cele pe termen scurt. De asemenea, complexitatea perioadei 1914–1945 ține și de faptul că peste o tramă generală relativ clară (o scădere foarte puternică a cotei decilei superioare între 1914 și 1945, determinată de prăbușirea cotei centilei superioare) se suprapune o tramă secundară, alcătuită din numeroase schimbări contradictorii, atât în anii 1920, cât și în anii 1930. Este interesant de remarcat faptul că regăsim aceeași complexitate în toate țările în perioada interbelică, cu specificități proprii istoriei fiecărei țări. De pildă, deflația ia sfârșit în 1933, odată cu ascensiunea la putere a lui Roosevelt în Statele Unite, astfel încât schimbarea descrisă mai sus se produce în 1933, și nu în 1936. Istoria inegalităților este în toate țările o istorie politică și haotică.

Șocul temporalităților

În mod general, atunci când studiem dinamica distribuției avuțiilor, este esențial să distingem diversele temporalități. În această carte, ne preocupă înainte de toate evoluțiile pe termen lung, mișcările de fond, care deseori nu pot fi apreciate decât pe perioade de treizeci sau patruzeci de ani, ba chiar mai mult, după cum o arată procesul de creștere structurală a raportului capital/venit în Europa de după al Doilea Război Mondial, care se desfășoară de aproape șaptezeci de ani și care era imposibil de detectat la fel de net acum zece–douăzeci de ani, ținând cont de suprapunerea mai multor evoluții (dar și de lipsa datelor disponibile). Dar această concentrare pe termen lung nu trebuie să ne facă să uităm că există încă, dincolo de tendințele îndelungate, și mișcări mai scurte, care sfârșesc

adesea prin a se compensa, dar care, pentru cei care le trăiesc, par în mod legitim drept cea mai pregnantă realitate din epoca lor. Acest lucru este cu atât mai adevărat cu cât aceste mișcări „scurte" pot uneori să dureze destul de mult, zece–cincisprezece ani, ba chiar mai mult, și astfel pot ocupa un loc destul de mare în viața unui om.

Istoria inegalităților în Franța, ca de altfel în toate țările, abundă în asemenea mișcări pe termen scurt și mediu, și nu numai în perioada cu adevărat haotică dintre cele două Războaie Mondiale. Să amintim rapid principalele episoade. În timpul fiecăruia dintre cele două războaie mondiale, asistăm la fenomene de comprimare a ierarhiilor salariale, urmate în perioadele postbelice (în anii 1920, apoi la sfârșitul anilor 1940 și în anii 1950–1960) de mișcări de refacere și amplificare a inegalităților salariale. Este vorba despre mișcări de mare amploare: partea celor 10% salariați cel mai bine plătiți în masa salarială totală scade cu aproximativ cinci puncte în cursul fiecărui conflict, puncte pe care le recuperează ulterior (vezi graficul 8.1[1]). Remarcăm aceste mișcări atât pentru grilele de salarizare din domeniul public, cât și pentru cele din sectorul privat și, de fiecare dată, potrivit următorului scenariu: în timpul războaielor, activitatea economică scade, inflația crește, salariile reale și puterea de cumpărare încep să se diminueze, iar în acest proces cele mai mici salarii tind în general să crească și să fie protejate de inflație puțin mai generos decât salariile cele mai mari, ceea ce poate provoca schimbări importante ale distribuției masei salariale, dacă inflația este semnificativă.

[1] În cazul celui de-al Doilea Război Mondial, mișcarea de comprimare a ierarhiilor salariale începuse în realitate încă din 1936, cu acordurile Matignon.

Această indexare mai bună a salariilor mici și medii se poate explica prin importanța percepțiilor asupra dreptății sociale și a normelor de echitate pentru salariat: se încearcă să se evite o scădere prea mare a puterii de cumpărare pentru cei mai modești și se solicită celor mai avuți să aștepte sfârșitul conflictului înainte de a obține o revalorizare completă. Acest fapt joacă în mod clar un rol în fixarea grilelor salariale ale funcționarilor și probabil că acest lucru este valabil, cel puțin parțial, și în sectorul privat. De asemenea, ne putem închipui că mobilizarea în armate – sau în lagărele de prizonieri – a unei părți importante din mâna de lucru tânără și puțin calificată îmbunătățește în timpul războaielor poziția relativă a salariilor mici și medii pe piața muncii.

În orice caz, aceste mișcări de comprimare a inegalităților salariale au fost anulate de fiecare dată în perioadele postbelice și am putea fi așadar tentați să le ignorăm complet. Totuși, pentru persoanele care au trăit în aceste perioade, este evident că aceste episoade au fost extrem de marcante. În special chestiunea refacerii ierarhiei salariilor, atât pentru sectorul public, cât și pentru cel privat, în ambele cazuri a făcut parte din cele mai arzătoare dosare politice, sociale și economice de după război.

Dacă analizăm acum istoria inegalităților din Franța în perioada 1945–2010, distingem foarte clar trei faze: inegalitățile veniturilor se accentuează puternic din 1945 până în 1945–2010 (partea decilei superioare crește de la sub 30% din venitul național până la circa 36%–37%), apoi scad puternic din 1968 până în 1982–1983 (partea decilei superioare scade din nou la 30%); și, în sfârșit, inegalitățile se accentuează regulat din 1983, astfel încât partea decilei superioare atinge

circa 33% în anii 2000–2010 (vezi graficul 8.1). Regăsim aproximativ aceleași variații la nivelul centilei superioare și al inegalităților salariale (vezi graficele 8.2–8.3). Din nou, dat fiind că aceste faze diferite se compensează mai mult sau mai puțin, este tentant să le ignorăm și să ne concentrăm asupra stabilității relative pe termen lung din perioada 1945–2010. Și, în fapt, dacă privim doar evoluțiile pe termen lung, fenomenul marcant din Franța secolului XX este comprimarea puternică a inegalităților veniturilor între 1914 și 1945 și relativa stabilitate care a urmat. În realitate, fiecare dintre aceste puncte de vedere are legitimitatea și importanța lui și ni se pare esențial să gândim aceste diferite temporalități în ansamblu: pe termen lung, pe de-o parte, și pe termen mediu și scurt, pe de altă parte. Am abordat deja acest aspect când am studiat evoluțiile raportului capital/venit și ale împărțirii capital–muncă, în partea a doua (vezi mai ales capitolul 6).

Este interesant de notat că variațiile împărțirii capital–muncă și cele ale inegalității în sânul veniturilor din muncă tind să fie în acord și să se consolideze reciproc pe termen mediu și scurt, dar nu neapărat și pe termen lung. De pildă, fiecare dintre cele două războaie mondiale se caracterizează în același timp printr-o scădere a cotei capitalului în venitul național (și a raportului capital/venit) și printr-o comprimare a inegalităților salariale. La modul general, inegalitatea tinde mai curând să urmeze o evoluție „prociclică" (adică să fie în acord cu ciclul economic, spre deosebire de evoluțiile „contraciclice"): în fazele de avânt economic, cota profiturilor din venitul național tinde să crească, iar marile salarii – inclusiv primele și bonusurile – cresc adesea mai repede decât salariile mici și medii; în fazele de încetinire sau de recesiune (în care

războaiele pot fi văzute ca o forță extremă) se petrece invers. Există însă tot felul de factori, îndeosebi politici, care fac ca aceste mișcări să nu depindă doar de ciclul economic.

Creșterea puternică a inegalităților franceze între 1945 și 1967 reunește atât creșterea majoră a cotei capitalului în venitul național, cât și inegalități salariale, toate acestea în contextul unei dezvoltări economice însemnate. Climatul politic joacă fără îndoială un rol: țara este concentrată asupra reconstrucției, iar prioritatea nu este reducerea inegalităților, cu atât mai mult cu cât fiecare simte că ele s-au diminuat enorm după războaie. Salariile managerilor, inginerilor și ale altor muncitori calificați cresc structural mai rapid decât salariile mici și medii în anii 1950–1960 și, în primă fază, nimeni nu pare deranjat. Un salariu minim național a fost introdus în 1950, dar el nu este mărit aproape niciodată ulterior, astfel încât rămâne puternic în urmă în raport cu evoluția salariului mediu.

Ruptura se produce în 1968. Mișcarea din mai 1968 are rădăcini studențești, culturale și societale care merg evident dincolo de chestiunea salariilor (chiar dacă dezgustul pentru modelul de creștere productivistă și inegalitară din anii 1950–1960 a jucat fără îndoială un rol). Însă debușeul politic imediat al mișcării este clar de ordin salarial: pentru a ieși din criză, guvernul generalului de Gaulle semnează acordurile de la Grenelle, care prevăd în special o creștere a salariului minim cu 20%. Salariul minim va fi oficial indexat – parțial – pe baza salariului mediu în 1970 și, cel mai important, toate guvernele succesive din 1968 până în 1983 s-au simțit obligate să acorde aproape an de an „o mână zdravănă de ajutor", într-un climat social și politic în plină fierbere. Așa se face că puterea de cumpărare a salariului minim crește în total cu peste 130%

între 1968 și 1983, în timp ce salariul mediu nu crește decât cu circa 50%, de unde o comprimare extrem de puternică a inegalităților salariale. Ruptura cu perioada precedentă este fățișă și masivă: puterea de cumpărare a salariului minim crescuse cu doar 25% între 1950 și 1968, în vreme ce salariul mediu crescuse peste dublu[1]. Dată fiind creșterea însemnată a salariilor mici, masa salarială în ansamblu crește sensibil mai rapid decât producția în cursul anilor 1968–1983, de unde scăderea considerabilă a cotei capitalului din venitul național studiată în partea a doua și comprimarea masivă a inegalităților veniturilor.

Mișcarea se răstoarnă din nou în 1982–1983. Noul guvern socialist ajuns la putere în urma alegerilor din mai 1981 ar prefera fără îndoială să prelungească această mișcare. Dar, obiectiv vorbind, nu este simplu să mărești pe termen lung salariul minim de peste două ori mai rapid decât salariul mediu (mai ales atunci când și salariul mediu crește mai rapid decât producția). Drept urmare, guvernul decide în 1982–1983 să implementeze ceea ce la momentul respectiv a fost numită „revenirea la austeritate": salariile sunt înghețate, iar politica „mâinii zdravene de ajutor" acordate salariului minim este abandonată pentru totdeauna. Rezultatele nu întârzie: cota profiturilor în producție crește amețitor pe parcursul anilor 1980, inegalitățile salariale încep din nou să se accentueze, și chiar mai mult inegalitățile veniturilor (vezi graficele 8.1–8.2). Ruptura este la fel de vădită ca aceea din 1968, dar în sens contrar.

[1] Vezi T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.*, pp. 201–202. Ruptura extrem de puternică observată în 1968 în evoluția inegalităților salariale era bine cunoscută de contemporani. Vezi mai ales lucrările meticuloase ale lui C. Baudelot și A. Lebeaupin, *Les Salaires de 1950 à 1975*, INSEE, 1979.

Accentuarea inegalităților franceze începând cu anii 1980–1990

Cum să numim faza accentuării inegalităților franceze care se manifestă în Franța începând cu 1982–1983? Am putea fi tentați să o considerăm, pe termen lung, drept un microfenomen, o simplă replică la mișcările precedente, remarcând faptul că partea profiturilor nu a făcut decât să atingă în jur de 1990 nivelul la care era înainte de mai 1968[1]. Totuși, am greși dacă am rămâne la această constatare, din mai multe motive. În primul rând, după cum am observat în a doua parte a acestei cărți, nivelul cotei profiturilor din 1945–2010 era istoric ridicat și era rezultatul unei creșteri istorice a cotei capitalului după al Doilea Război Mondial. Dacă luăm în calcul și chiriile (nu doar profiturile) în veniturile din capital, așa cum trebuie să procedăm, constatăm că această creștere a cotei capitalului în venitul național a continuat în anii 1990–2000. Am observat că, pentru a fi înțeles și analizat corect, acest fenomen pe termen lung trebuia plasat din nou în contextul unei evoluții de durată a raportului capital/venit, care și-a recăpătat practic în Franța, la acest început de secol XXI, nivelul la care era în ajunul Primului Război Mondial. Este imposibil să apreciem pe deplin implicațiile acestei reveniri la prosperitate patrimonială din Belle Époque pentru structura inegalităților dacă ne mulțumim să analizăm evoluția cotei decilei superioare din ierarhia veniturilor, pe de-o parte, fiindcă declararea unor venituri mai mici din capital conduce la o ușoară subestimare a creșterii marilor venituri și, pe de altă parte și mai ales, întrucât adevărata miză este revenirea moștenirii, proces

[1] Vezi capitolul 6, graficul 6.6.

îndelungat, care nici măcar acum nu și-a produs toate efectele și care nu poate fi corect analizat decât prin studiul direct al evoluției rolului și importanței succesiunilor în sine, ceea ce vom face în capitolele următoare.

Trebuie să mai adăugăm că, începând cu sfârșitul anilor 1990, în Franța s-a produs un nou fenomen, o creștere majoră a salariilor foarte mari și îndeosebi a remunerațiilor managerilor de vârf ai marilor companii și a remunerațiilor practicate în sectorul financiar. Fenomenul are momentan o amploare mult mai redusă decât în Statele Unite, însă ne-am înșela dacă l-am ignora. Partea centilei superioare în ierarhia salariilor, care era mai mică de 6% din masa salarială totală în anii 1980–1990, a început să crească regulat de la sfârșitul anilor 1990 și începutul anilor 2000 și este pe cale să atingă 7,5%–8% din masa salarială la sfârșitul anilor 2000 și începutul anilor 2010. Este vorba despre o creștere de aproape 30% în zece ani, ceea ce nu este deloc de neglijat. Dacă urcăm și mai sus în ierarhia salariilor și a bonusurilor și dacă analizăm cele mai mari 0,1% sau 0,01% dintre salarii, constatăm evoluții și mai puternice, cu creșteri ale puterii de cumpărare de peste 50% în zece ani[1]. Într-un context de creștere foarte slabă și de cvasistagnare a puterii de cumpărare a masei salariilor și a salariaților, asemenea evoluții favorabile au atras atenția. Este vorba în realitate despre un fenomen cu totul nou, care nu poate fi apreciat corect decât în perspectivă internațională.

[1] Vezi mai ales studiile lui C. Landais („Les hauts revenus en France [1998–2006]. Une explosion des inégalités?", PSE, 2007) și O. Godechot („Is finance responsible for the rise in wage inequality in France?", *Socio-Economic Review*, 2012).

Un caz mai complex: transformarea inegalităților în Statele Unite

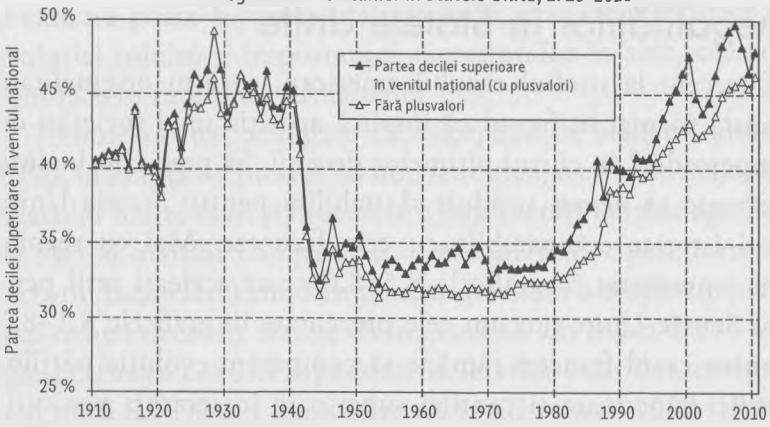
Să trecem la studiul cazului american, a cărui originalitate constă tocmai în faptul că implică apariția unei societăți de „supercadre" în cursul ultimelor decenii. Să precizăm înainte de toate că ne-am străduit să stabilim pentru Statele Unite serii istorice comparabile cu cele franceze. Mai cu seamă, am reprezentat în graficele 8.5–8.6 exact aceleași serii pentru Statele Unite precum cele prezentate în graficele 8.1–8.2 pentru cazul francez: rămâne să comparăm evoluția părților decilei superioare și centilei superioare în ierarhia veniturilor, pe de-o parte, și în ierarhia salariilor, pe de altă parte. Să mai precizăm că impozitul federal pe venit a fost introdus în 1913 în Statele Unite, după o lungă confruntare cu Curtea Supremă[1]. Datele obținute din declarațiile de venit americane sunt în ansamblu comparabile cu cele franceze, deși mai puțin detaliate. Defalcarea declarațiilor pe nivel de venit se face în fiecare an începând din 1913, dar dispunem de defalcări pe nivel salarial începând abia din 1927, astfel încât seriile privind distribuția salariilor americane înainte de 1927 sunt puțin mai fragile[2].

Mai multe asemănări, dar și deosebiri importante se ivesc atunci când comparăm traiectoria franceză cu cea americană. Să începem prin a analiza evoluția generală a părții decilei

[1] Pentru anii 1910–1912, am completat seriile folosind diferitele date disponibile și îndeosebi diversele estimări realizate în Statele Unite în vederea introducerii impozitului pe venit (la fel ca în cazul Franței). Vezi anexa tehnică.

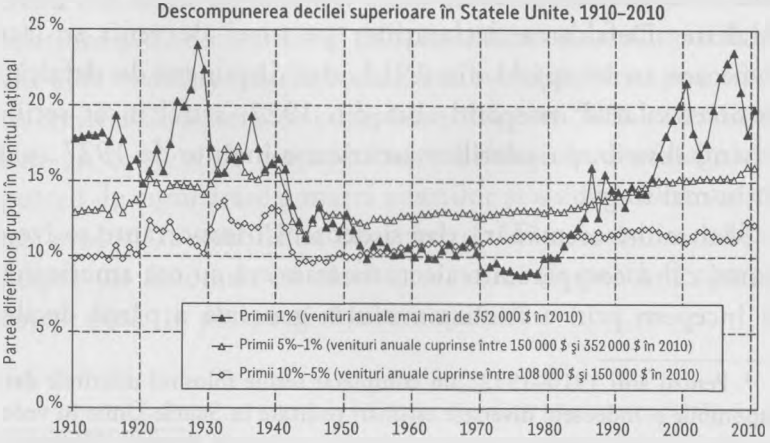
[2] Pentru anii 1913–1926, am utilizat datele pe niveluri de venit și pe categorii de venit pentru a estima evoluția inegalității salariilor. Vezi anexa tehnică.

Graficul 8.5.
Inegalitatea veniturilor în Statele Unite, 1910–2010



Citirea graficului: Partea decilei superioare a crescut de la sub 35% din venitul național în anii 1970 la aproape 50% în anii 2000–2010. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 8.6.
Descompunerea decilei superioare în Statele Unite, 1910–2010



Citirea graficului: Creșterea cotei decilei superioare începând cu anii 1970 se datorează îndeosebi centilei superioare. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

superioare a distribuției veniturilor în venitul național american (vezi graficul 8.6). Aspectul cel mai frapant este acela că Statele Unite au devenit mai inegalitare decât Franța – și, în realitate, decât Europa în ansamblul ei – pe parcursul secolului XX și la acest început de secol XXI, în vreme ce la începutul secolului XX lucrurile stăteau exact invers. Complexitatea provine din faptul că nu este vorba despre o simplă revenire la realitățile din trecut: inegalitatea americană din anii 2010 este la fel de extremă cantitativ ca inegalitatea ce caracterizează bătrâna Europă în 1900–1910, dar structura ei este net diferită.

Să analizăm lucrurile în ordine. În Belle Époque, inegalitatea veniturilor pare semnificativ mai pronunțată pe bătrânul continent. În anii 1900–1910, conform datelor de care dispunem, decila superioară a ierarhiei veniturilor deține puțin peste 40% în Statele Unite, față de 45%–50% în Franța (și, fără îndoială, puțin mai mult în Marea Britanie, după cum urmează să constatăm). Acest fapt corespunde unei diferențe duble: pe de-o parte, raportul capital/venit era mai mare în Europa, la fel ca partea capitalului din venitul național, după cum am văzut în partea a doua; și, pe de altă parte, inegalitatea deținerii de capital era mai puțin extremă în Lumea Nouă. Firește, asta nu înseamnă că societatea americană din 1900–1910 corespundea idealului mitic al unei societăți egalitare de pionieri. În realitate, Statele Unite erau deja la acea vreme o societate profund inegalitară, mult mai inegalitară, de pildă, decât Europa de astăzi. E suficient să-l recitim pe Henry James sau să conștientizăm faptul că groaznicul Hockney care se bucura de luxul *Titanicului* în 1912 a existat cu adevărat, nu doar în imaginația lui James Cameron, pentru a ne da seama

că exista și o societate de rentieri la Boston, la New York sau la Philadelphia, nu doar la Paris sau la Londra. Simplu spus, inegalitatea distribuției de capital și așadar a veniturilor care decurg din el era mai puțin extremă decât în Franța sau în Marea Britanie. Concret, rentierii din Statele Unite erau mai puțin numeroși și mai puțin opulenți, în raport cu nivelul mediu de trai american, decât în Europa. Va trebui să înțelegem de ce.

Inegalitatea veniturilor se accentuează însă masiv în America pe parcursul anilor 1920 și atinge un prim punct culminant în ajunul crizei din 1929, cu aproape 50% din venitul național pentru decila superioară, nivel mai ridicat decât în Europa la același moment, ținând cont de șocurile puternice de care avuseseră parte capitalurile europene după 1914. Însă inegalitatea americană nu este inegalitatea europeană: vom remarca importanța deja crucială a plusvalorilor din marile venituri americane în euforia bursieră a anilor 1920 (vezi graficul 8.5).

În cursul crizei economice mondiale din anii 1930, cu atât mai violentă în Statele Unite, care se află în centrul ei, și apoi în al Doilea Război Mondial, în contextul unei țări întregi mobilizate în vederea efortului de război (și a ieșirii din criză), asistăm la o comprimare puternică a inegalităților veniturilor dincolo de Atlantic, comparabilă pe alocuri cu ceea ce observăm în Europa în aceeași perioadă. În fapt, cum am observat în partea a doua, șocurile de care au avut parte capitalurile americane nu sunt deloc de neglijat: războaiele nu au adus distrugeri fizice, e adevărat, dar au existat perturbări foarte mari asociate cu Marea Criză și cu șocurile fiscale considerabile decise de guvernul federal american în anii 1930–1940. În cele din urmă, dacă luăm în considerare perioada 1910–1950

în ansamblul ei, constatăm totuși că această comprimare a inegalităților este mult mai redusă în Statele Unite decât în Franța (și decât în Europa, în general). Ca să rezumăm: Statele Unite plecau de la un vârf inegalitar mai puțin ridicat în ajunul Primului Război Mondial și ele ajung la un prag inferior mai puțin scăzut după al Doilea Război Mondial. Perioada 1914–1945 este istoria sinuciderii Europei și a societății ei de rentieri, și nu a sinuciderii Americii.

Explozia inegalităților americane începând cu anii 1970–1980

Din anii 1950 până în anii 1970, Statele Unite trec prin cea mai puțin inegalitară etapă din istoria lor: decila superioară a ierarhiei veniturilor deține 30%–35% din venitul național american, aproximativ același nivel ca în Franța zilelor noastre. Este „America pe care o iubim" despre care vorbește Paul Krugman cu nostalgie, America copilăriei lui[1]. În anii 1960, epoca serialului *Mad Men* și a generalului de Gaulle, Statele Unite erau de fapt mai puțin inegalitare decât Franța (unde cota decilei superioare crescuse considerabil și depășea net 35%), cel puțin pentru cei cu pielea albă.

Începând cu anii 1970–1980, asistăm la o explozie fără precedent a inegalităților veniturilor în Statele Unite. Partea decilei superioare a trecut treptat de la circa 30%–35% din venitul național în anii 1970 la aproximativ 45%–50% în anii 2000–2010, o creștere cu aproape 15 puncte de venit național

[1] Lucrările recent consacrate de P. Krugman (*Conștiința unui liberal*, Editura Publica, 2010) și J. Stiglitz (*Prețul inegalității*, Editura Publica, 2013) accentuării inegalităților americane arată forța atașamentului față de această perioadă relativ egalitară din istoria lor.

american (vezi graficul 8.5). Aspectul curbei este impresionant și este normal să ne întrebăm până unde poate merge o asemenea evoluție: de exemplu, dacă lucrurile continuă în același ritm, partea decilei superioare va depăși 60% din venitul național până în 2030.

Mai multe aspecte merită precizate încă de acum în legătură cu această evoluție. Înainte de toate, să amintim că seriile reprezentate în graficul 8.5, precum și ansamblul seriilor din World Top Incomes Database iau în calcul doar veniturile care figurează în declarațiile de venit și nu încearcă să îndrepte declarațiile unor venituri din capital mai mici, din motive legale sau extralegale. Ținând seama de discrepanța tot mai mare dintre masa veniturilor din capital (îndeosebi dividende și dobânzi) înregistrată în conturile naționale americane și cea observată în declarațiile de venituri și dată fiind dezvoltarea rapidă a paradisurilor fiscale (flux pe care nici măcar conturile naționale nu îl iau în bună parte în calcul), este probabil ca graficul 8.5 să subestimeze creșterea părții decilei superioare, care a avut loc cu adevărat. Confruntând diferitele surse disponibile, putem estima că, fără îndoială, partea decilei superioare a depășit ușor 50% din venitul național american în ajunul crizei financiare din 2008 și apoi din nou la începutul anilor 2010[1].

Apoi, vom observa că euforia bursieră și plusvalorile nu explică decât o parte limitată din creșterea structurală a cotei decilei superioare de-a lungul ultimilor treizeci–patruzeci de

[1] Datele disponibile – imperfecte – sugerează că o corecție a declarării unor venituri din capital mai mici poate însemna 2–3 puncte de venit național. Partea necorectată a decilei superioare atinge 49,7% din venitul național american în 2007 și 47,9% în 2010 (cu o tendință netă de creștere). Vezi anexa tehnică.

ani. Desigur, plusvalorile au atins niveluri inedite în Statele Unite odată cu bula internetului, în 2000 și apoi din nou în 2007: în ambele cazuri, doar plusvalorile reprezintă cinci puncte de venit național suplimentar pentru decila superioară, ceea ce este enorm. Recordul anterior, care data din 1928, înaintea crahului bursier din 1929, era de aproximativ trei puncte de venit național. Dar asemenea niveluri nu pot fi susținute multă vreme, după cum o arată variațiile extrem de mari de la un an la altul observate în graficul 8.5. În sfârșit, oscilațiile necontenite pe termen scurt ale plusvalorilor și pieței bursiere conferă o volatilitate pronunțată evoluției părții decilei superioare (și ele contribuie fără nici o îndoială la volatilitatea economiei americane în ansamblul ei), dar nu contribuie deloc la creșterea structurală a inegalităților. Dacă extragem pur și simplu plusvalorile din venituri (metodă nesatisfăcătoare, dată fiind importanța pe care o căpătase în Statele Unite această formă de remunerare), constatăm că sporirea cotei decilei superioare este aproape la fel de puternică: ea crește de la circa 32% în anii 1970 la peste 46% în 2010, o creștere cu 14 puncte de venit național (vezi graficul 8.5). Plusvalorile oscilau între un punct și două puncte de venit național suplimentar pentru decila superioară în anii 1970 și între două și trei puncte în anii 2000–2010 (fără a include aici și anii în mod excepțional buni sau extrem de slabi). Creșterea structurală este așadar de un punct: nu este nici nimic, dar nici mare lucru, în comparație cu creșterea de 14 puncte de venit național a cotei decilei superioare exceptând plusvalorile[1].

[1] Seriile „cu plusvalori" iau bineînțeles în calcul plusvalorile atât în numărător (pentru decilele și centilele marilor venituri), cât și în numitor (pentru venitul național total), în vreme ce seriile „fără plusvalori" le exclud în ambele cazuri. Vezi anexa tehnică.

Examinarea evoluțiilor fără plusvalori ne permite printre altele să identificăm mai bine caracterul structural al accentuării inegalităților americane. În realitate, de la sfârșitul anilor 1970 până la începutul anilor 2010, creșterea cotei decilei superioare (fără plusvalori) pare relativ regulată și continuă: ea depășește pragul de 35% în anii 1980, apoi pe cel de 40% în anii 2000 (vezi graficul 8.5[1]). Este cu atât mai frapant să constatăm că nivelul atins în 2010 – peste 46% din venitul național american pentru decila superioară, fără plusvalori – este deja semnificativ mai mare decât nivelul atins în 2007, în pragul crizei financiare. Primele date de care dispunem pentru anii 2011–2012 ne fac să credem că această creștere încă e în curs.

Este vorba aici despre un aspect esențial: aceste lucruri arată cât se poate de limpede că nu trebuie să mizăm pe criza financiară în sine pentru a pune capăt creșterii structurale a inegalităților americane. Firește, în imediat, un crah bursier încetinește accentuarea inegalităților, la fel cum un boom tinde să le accelereze. Anii 2008–2009, după falimentul Lehman Brothers, la fel ca anii 2001–2002, imediat după spargerea primei bule a internetului, nu sunt, evident, ani propice pentru a obține plusvalori bursiere. Nu e de mirare că plusvalorile se prăbușesc în acești ani. Dar aceste mișcări pe termen scurt nu schimbă cu nimic tendința pe termen lung, supusă altor forțe, a căror logică ar trebui înțeleasă.

[1] Singurul salt suspect are loc în preajma marii reforme fiscale a lui Reagan din 1986, prin care un număr semnificativ de societăți și-au schimbat forma juridică pentru ca beneficiile lor să fie supuse impozitului pe venit pentru persoane fizice, și nu pentru societăți. Acest efect de pur transfer pe termen scurt între bazele fiscale a fost compensat în câțiva ani (venituri care ar fi trebuit să fie realizate puțin mai târziu în plusvalori au fost realizate puțin mai devreme) și el joacă un rol secundar în tendința pe termen lung. Vezi anexa tehnică.

Pentru a înțelege mai bine fenomenul, este util să descompunem decila superioară din ierarhia veniturilor în trei grupuri: cei mai bogați 1%, următorii 4% și următorii 5% (vezi graficul 8.6). Constatăm că creșterea se datorează cel mai mult grupului celor „1%", a cărui cotă din venitul național a crescut de la circa 9% în anii 1970 la aproximativ 20% în anii 2000–2010 (cu puternice variații datorate plusvalorilor), o creștere cu 11 puncte. Și grupul celor „5%" (ale cărui venituri anuale se situează între 108 000 de dolari și 150 000 de dolari pe gospodărie în 2010), și grupul celor „4%" (ale cărui venituri variază între 150 000 de dolari și 352 000 de dolari) au avut parte de creșteri substanțiale: cota primului din venitul național american a crescut de la 11% la 12% (o creștere cu un punct), iar cota celui de al doilea a crescut de la 13% la 16% (o creștere de 3 puncte[1]). Prin definiție, asta înseamnă că aceste grupuri sociale au avut parte începând cu anii 1970–1980 de creșteri de venituri net superioare creșterii medii a economiei americane, ceea ce nu este deloc de neglijat.

Îi regăsim, de pildă, în aceste grupuri pe economiștii universitari americani, care consideră adesea că economia Statelor Unite funcționează destul de bine și mai ales că recompensează talentul și meritul cu acuratețe și precizie: iată o reacție omenească și de înțeles[2]. Cu toate acestea, adevărul e că grupurile

[1] Veniturile anuale dinaintea impozitării menționate aici corespund unor venituri pe gospodărie (cuplu căsătorit sau persoană singură). Inegalitățile de venituri măsurate la nivel individual au progresat aproximativ în aceleași proporții ca la nivelul gospodăriei. Vezi anexa tehnică.

[2] Această apreciere viscerală este uneori extrem de pronunțată în cazul economiștilor care predau în universitățile americane și care sunt născuți în alte țări (în general mai sărace decât Statele Unite), ceea ce, din nou, este de înțeles, deși este oarecum mecanic.

sociale situate deasupra lor s-au descurcat mult mai bine: dintre cele 15 puncte de venit național suplimentar care au fost absorbite de decila superioară, circa 11 puncte – aproape trei sferturi – au fost absorbite de cei „1%" (cei cu venituri anuale mai mari de 352 000 de dolari în 2010), din care aproximativ jumătate absorbite de cei „0,01%" (cei cu venituri de peste 1,5 milioane de dolari[1]).

Creșterea inegalităților a cauzat criza financiară?

Cum tocmai am văzut, criza financiară ca atare nu pare să fi avut un impact asupra creșterii structurale a inegalităților. Care este însă cauzalitatea inversă? Este oare posibil ca accentuarea inegalităților americane să fi contribuit la declanșarea crizei financiare din 2008? Ținând cont de faptul că partea decilei superioare în venitul național american a cunoscut două maxime absolute în secolul trecut, una în 1928 (în ajunul crizei din 1929) și cealaltă în 2007 (înaintea crizei din 2008), este dificil să nu ne punem această întrebare.

Din punctul meu de vedere, nu există îndoială că accentuarea inegalităților a contribuit la slăbirea sistemului financiar american. Dintr-un motiv simplu: creșterea inegalităților a avut drept urmare o cvasistagnare a puterii de cumpărare a claselor mici și mijlocii în Statele Unite, ceea ce nu a făcut decât să sporească tendința de îndatorare masivă a gospodăriilor modeste; cu atât mai mult cu cât în același timp credite din ce în ce mai facile și mai dereglementate le erau propuse de către bănci și intermediari financiari lipsiți de scrupule și dornici să găsească

[1] Toate seriile detaliate sunt disponibile on-line.

beneficii bune pentru economiile financiare enorme injectate în sistem de categoriile avute[1].

În sprijinul acestei teze, este important să insistăm asupra amplorii considerabile a transferului de venit național american – de ordinul a 15 puncte de venit național – care a avut loc între cei mai săraci 90% și cei mai bogați 10% începând cu anii 1970. Concret, dacă analizăm creșterea totală a economiei americane pe parcursul celor treizeci de ani de dinaintea crizei, adică între 1977 și 2007, constatăm că cei mai bogați 10% și-au însușit trei sferturi din această creștere; cei mai bogați 1% au absorbit doar ei singuri aproape 60% din creșterea totală a venitului național american în această perioadă; pentru cei 90% rămași, rata de creștere a venitului mediu a fost astfel redusă la mai puțin de 0,5% pe an[2]. Aceste cifre sunt incontestabile și frapante: orice am crede despre legitimitatea inegalității veniturilor, ele merită să fie examinate cu atenție[3]. Sunt greu de imaginat o economie și o societate care să funcționeze etern cu o divergență atât de extremă între grupurile sociale.

[1] Această teză este avansată din ce în ce mai mult. De pildă, este susținută de R. Rancière și M. Kumhof („Inequality, leverage and crises", FMI, 2010). Vezi și cartea lui R. Rajan, *Fault Lines*, Princeton University Press, 2010, care subestimează totuși importanța creșterii cotei veniturilor mari în venitul național american.

[2] Vezi A. Atkinson, T. Piketty, E. Saez, „Top incomes in the long-run of history", art. cit., tabelul 1, p. 9. Acest text este disponibil on-line.

[3] Să amintim că toate aceste cifre se referă la distribuția veniturilor primare (înaintea impozitelor și transferurilor). Vom examina efectele sistemului de impozite pe transferuri în partea a patra. Într-un cuvânt: progresivitatea impozitelor a fost puternic redusă în această perioadă, ceea ce agravează aceste cifre, dar creșterea anumitor transferuri către cei mai săraci le atenuează ușor.

Evident, dacă accentuarea inegalităților ar fi fost însoțită de o creștere masivă pentru economia americană, lucrurile ar fi decurs cu totul altfel. Din păcate, nu s-a întâmplat așa: creșterea a fost mai puțin puternică decât în deceniile precedente, astfel încât creșterea inegalităților a condus la o cvasistagnare a veniturilor mici și medii.

Putem remarca de asemenea că acest transfer intern între grupurile sociale (de circa 15 puncte de venit național american) este de aproape patru ori mai mare decât impresionantul deficit comercial american din anii 2000 (de circa 4 puncte de venit național american). Comparația este interesantă, pentru că acest deficit comercial enorm, care contrastează cu excedentele chineze, nipone și germane, a fost adesea descris drept unul dintre elementele-cheie ale dezechilibrelor internaționale (*global imbalances*) care ar fi contribuit la destabilizarea sistemului financiar american și mondial în anii precedenți crizei din 2008. Acest lucru este cu putință – dar e important să ținem seama de faptul că dezechilibrele interne din societatea americană sunt de patru ori mai mari decât dezechilibrele internaționale. Asta sugerează că anumite soluții trebuie căutate mai curând în SUA decât în China sau în alte țări.

Acestea fiind spuse, am exagera dacă am considera creșterea inegalităților drept cauza unică – sau chiar principală – a crizei financiare din 2008 și, mai general, a instabilității cronice a sistemului financiar internațional. După mine, un factor de instabilitate poate și mai important decât accentuarea inegalităților americane este creșterea structurală a raportului capital/venit (îndeosebi în Europa), însoțită de amplificarea enormă a pozițiilor financiare brute[1].

[1] Vezi discuția despre bula japoneză și bula spaniolă, în capitolul 5.

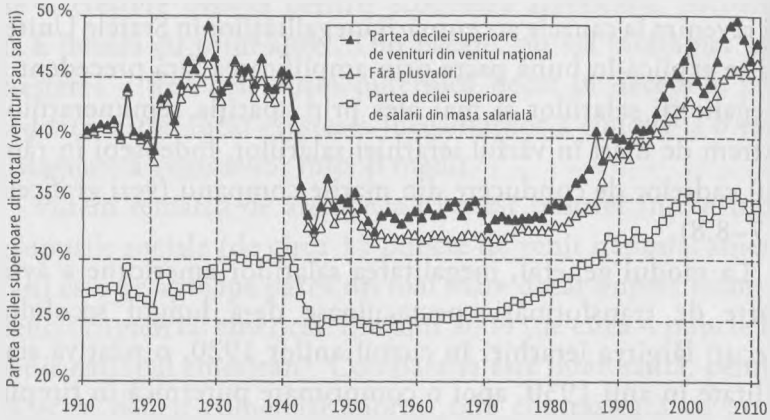
Creșterea salariilor foarte mari

Să revenim la cauzele accentuării inegalităților în Statele Unite. Ea se explică în bună parte prin amplificarea fără precedent a inegalității salariilor și mai ales prin apariția remunerațiilor extrem de mari în vârful ierarhiei salariilor, îndeosebi în rândul cadrelor de conducere din marile companii (vezi graficele 8.7–8.8).

La modul general, inegalitatea salariilor americane a avut parte de transformări spectaculoase de-a lungul secolului trecut: lărgirea ierarhiei în cursul anilor 1920, o relativă stabilitate în anii 1930, apoi o comprimare puternică în timpul celui de-al Doilea Război Mondial. Această fază de „comprimare puternică" a ierarhiei salariale americane a fost amplu studiată. Ea implică îndeosebi National War Labor Board, autoritate care între 1941 și 1945 trebuie să aprobe măririle de salariu în Statele Unite și care, în general, nu își dă acordul decât pentru salariile foarte mici. Mai ales salariile cadrelor de conducere sunt sistematic înghețate în termeni nominali și nu vor fi mărite decât parțial, la sfârșitul războiului[1]. În intervalul 1950–1960, inegalitatea salariilor se stabilizează la un nivel relativ slab în Statele Unite, mai slab, de pildă, decât în Franța: partea decilei superioare a ierarhiei salariilor este de aproximativ 25% din masa salarială, iar cota centilei superioare, de circa 5%–6% din masa salarială. Apoi, începând cu mijlocul anilor 1970 și în cursul anilor 1980–2010, cele mai mari 10% dintre salarii și mai ales cele mai mari 1% cresc structural mai rapid

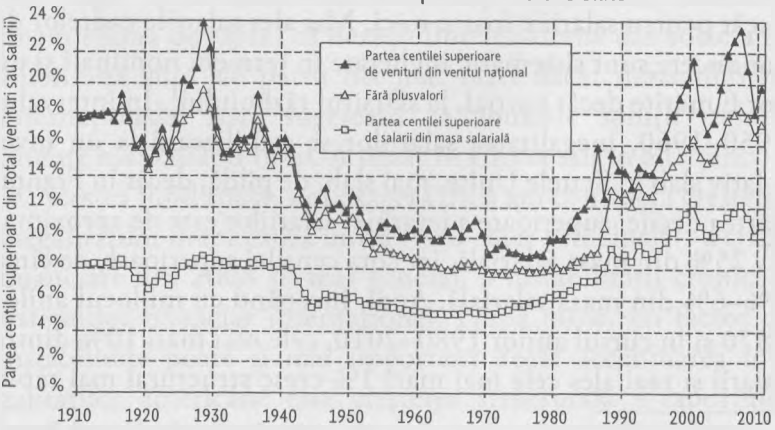
[1] Vezi T. Piketty și E. Saez, „Income inequality in the United States, 1913–1998", art. cit., pp. 29–30. Vezi și C. Goldin și R. Margo, „The great compression: the wage structure in the United States at mid-century", *Quarterly Journal of Economics*, 1992.

Graficul 8.7.
Venituri mari şi salarii mari în Statele Unite, 1910–2010



Citirea graficului: Creşterea inegalităţii veniturilor începând cu anii 1970 se explică în mare parte prin creşterea inegalităţii salariale. Surse şi serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 8.8.
Transformările centilei superioare în Statele Unite



Citirea graficului: Creşterea celor mai mari 1% dintre venituri începând cu anii 1970 se explică în mare parte prin creşterea celor 1% cele mai mari salarii. Surse şi serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

decât media salariilor. În total, cota decilei superioare a ierarhiei salariilor crește de la 25% la 35% din masa salarială, iar această creștere cu zece puncte explică aproximativ două treimi din creșterea părții decilei superioare a ierarhiei veniturilor în venitul național (vezi graficele 8.7–8.8).

Trebuie să facem mai multe precizări. În primul rând, această creștere inedită a inegalităților salariale nu pare să fi fost compensată de o sporire a mobilității salariale în interiorul carierelor individuale[1]. Acesta este un aspect esențial, în măsura în care acest argument este deseori invocat pentru a relativiza importanța creșterii inegalităților. În realitate, dacă fiecare se bucură într-o parte a vieții de un salariu foarte mare (de exemplu, dacă fiecare ocupă timp de un an un loc în centila superioară a ierarhiei), o creștere a nivelului salariilor foarte mari nu implică neapărat că inegalitățile în raport cu munca – măsurate în ansamblul vieții – au crescut cu adevărat. Argumentul mobilității, clasic, este atât de puternic, încât adesea el este imposibil de verificat. Însă datele administrative și fiscale americane permit evaluarea inegalității salariilor ținând seama de mobilitate – calculând salariile medii obținute la nivel individual pe durate lungi (zece, douăzeci, treizeci de ani). Astfel, constatăm că accentuarea inegalităților salariale este identică în toate cazurile, oricare ar fi durata de referință aleasă[2]. Altfel spus, nici angajații de la McDonald's, nici muncitorii din Detroit, nici profesorii din Chicago și nici cadrele

[1] Nu a fost compensată nici printr-o sporire a mobilității de la o generație la alta, ci dimpotrivă (vom reveni asupra acestui aspect în partea a patra, capitolul 13).

[2] Vezi W. Kopczuk, E. Saez și J. Song, „Earnings inequality and mobility in the United States: evidence from social security data since 1937", *Quarterly Journal of Economics*, 2010.

medii sau superioare din California nu își petrec un an din viață, fiecare la rândul său, ca directori ai marilor companii americane. Am fi putut bănui, însă întotdeauna e mai bine să poți măsura sistematic.

Coabitarea în centila superioară

Faptul că amplificarea inegalităților salariale la niveluri fără precedent explică cea mai mare parte a creșterii inegalităților veniturilor americane nu înseamnă că veniturile din capital nu au jucat nici un rol. Este important să nu cădem pradă unei viziuni excesive potrivit căreia veniturile din capital ar fi dispărut de la vârful ierarhiei sociale americane.

În realitate, puternica inegalitate a veniturilor din capital și amplificarea lor începând cu anii 1970 explică circa o treime din accentuarea inegalității veniturilor în Statele Unite, ceea ce nu este deloc de neglijat. Trebuie de asemenea să insistăm asupra faptului că în America, la fel ca în Franța și în toată Europa, astăzi ca și ieri, veniturile din capital tind întotdeauna să domine veniturile din muncă pe măsură ce urcăm în ierarhia salarială. Diferențele în timp și în spațiu sunt diferențe de grad: ele sunt importante, dar nu schimbă acest principiu general. Cum bine observau Wolff și Zacharias, centila superioară se caracterizează întotdeauna printr-o coabitare a mai multor grupuri sociale – veniturile foarte mari din capital și veniturile foarte mari din muncă – mai degrabă decât printr-o înlocuire a primelor cu cele din urmă[1].

[1] Vezi E. Wolff și A. Zacharias, „Household wealth and the measurement of economic well-being in the U.S.", *Journal of Economic Inequality*, 2009. Wolff și Zacharias remarcă pe bună dreptate că articolul meu inițial din 2003 scris împreună cu Emmanuel Saez exagera evoluțiile observate

La fel ca în Franța, dar într-o manieră și mai pronunțată, diferența este aceea că astăzi trebuie să urcăm mult mai sus decât ieri pentru ca veniturile din capital să predomine. În 1929, veniturile din capital (în esență, dividendele și plusvalorile) reprezentau izvorul cel mai important de resurse pentru cele mai mari 1% dintre venituri în ansamblul lor (vezi graficul 8.9). În 2007, trebuie să urcăm la nivelul celor mai ridicate 0,1% dintre venituri (vezi graficul 8.10). De asemenea, mai trebuie să precizăm că aceasta are de-a face cu includerea plusvalorilor în veniturile din capital: fără plusvalori, salariile ar apărea drept sursa principală de venituri până la nivelul celor mai ridicate 0,01% dintre venituri[1].

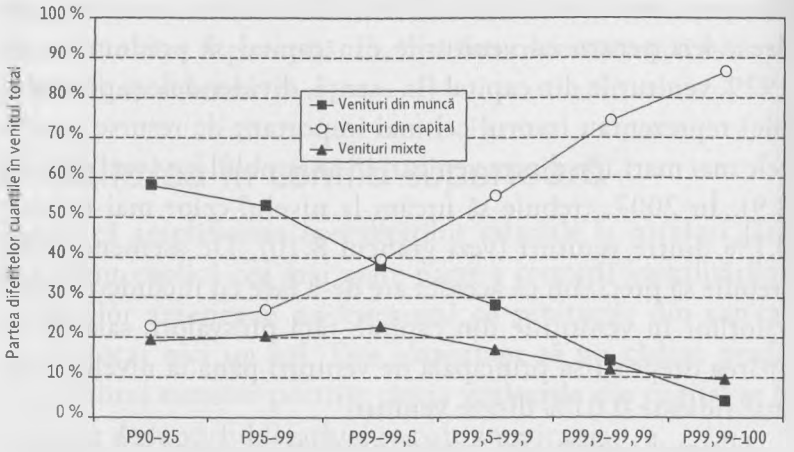
Ultimul aspect care merită precizat, și poate cel mai important, este acela că sporirea veniturilor și salariilor foarte mari reflectă înainte de toate apariția „supercadrelor", adică a unui grup de cadre de conducere în mari companii care ajung să obțină remunerații extrem de ridicate, inedite în istorie. Dacă ne mulțumim să luăm în calcul cele mai mari cinci remunerații din fiecare societate cotată (care sunt în general singurele remunerații ce trebuie să facă obiectul unei informări publice în rapoartele și conturile acestor societăți), ajungem la concluzia paradoxală conform căreia conducătorii societăților nu sunt îndeajuns de numeroși pentru a explica creșterea veniturilor americane foarte mari și nu mai știm cum să explicăm evoluțiile observate în declarațiile de venituri[2]. Dar în multe companii americane mari există peste cinci manageri a căror

din punctul de vedere al înlocuirii „coupon-clipping rentiers" cu „working rich", în vreme ce este vorba în realitate mai curând de o „coabitare".

[1] Vezi graficele suplimentare S8.1–S8.2 (disponibile on-line).

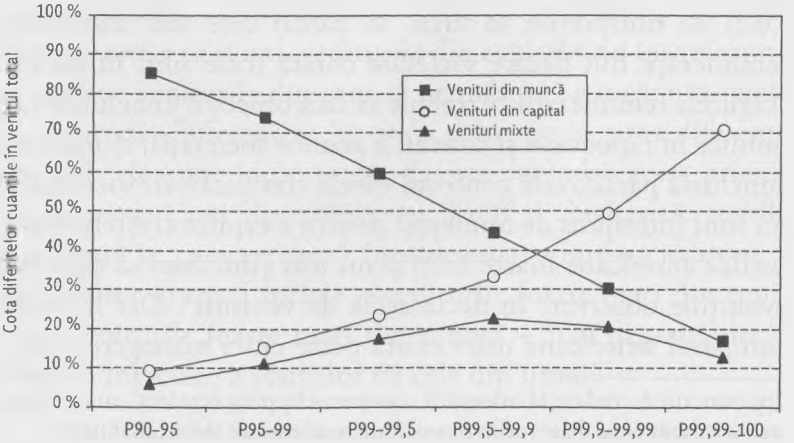
[2] Vezi S. Kaplan și J. Rauh, „Wall Street and Main Street: what contributes to the rise of the highest incomes?", *Review of Financial Studies*, 2009.

Graficul 8.9.
Structura marilor venituri în Statele Unite în 1929



Citirea graficului: Veniturile din muncă devin minoritare pe măsură ce urcăm în decila superioară a ierarhiei veniturilor. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 8.10.
Structura marilor venituri în Statele Unite în 2007



Citirea graficului: Veniturile din capital sunt dominante în sânul celor mai mari 0,1% dintre venituri în Statele Unite în 2007, și nu în sânul celor mai mari 1% dintre venituri, ca în 1929. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

remunerație îi plasează în rândul celor 1% cele mai ridicate venituri la nivel național (352 000 de dolari în 2010) sau chiar în rândul celor 0,1% cele mai ridicate venituri (1,5 milioane de dolari în 2010).

Cercetările recente, întemeiate pe confruntarea declarațiilor de venit cu declarațiile de salarii ale societăților, ne permit să constatăm că marea majoritate a celor mai mari 0,1% dintre salarii – între 60% și 70%, potrivit definițiilor adoptate – le revin în anii 2000 cadrelor de conducere. Comparativ, sportivii, actorii, artiștii – din toate domeniile – reprezintă în total mai puțin de 5% din acest grup[1]. În acest sens, noile inegalități americane corespund mai mult apariției „supercadrelor" decât unei societăți de „superstaruri"[2].

De asemenea, este interesant de remarcat că meseriile din sectorul financiar – fie că este vorba despre managerii bancari și alte instituții financiare sau despre „traderi" care operează pe piețele financiare – ocupă un loc de circa două ori mai mare în sânul veniturilor foarte mari decât în ansamblul economiei

[1] Vezi J. Bakija, A. Cole, B. Heim, „Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: evidence from U.S. tax return data", *Internal Revenue Service*, 2010, tabelul 1. Celelalte grupuri profesionale importante sunt medicii și avocații (în total, circa 10% din efective) și promotorii imobiliari (aproximativ 5% din efective). Trebuie totuși să subliniem limitele acestor date: nu cunoaștem originea patrimoniilor (moștenite sau nu); or, veniturile din capital reprezintă mai bine de jumătate dintre venituri la nivelul milimii superioare dacă includem plusvalorile (vezi graficul 8.10) și aproximativ un sfert dacă le excludem (vezi graficul S8.2, disponibil on-line).

2 Chestiunea „superantreprenorilor" de tipul lui Bill Gates vizează un efectiv extrem de redus, puțin pertinent pentru analiza veniturilor, și nu poate fi înțeleasă corect decât analizând patrimoniile corespunzătoare și îndeosebi evoluția clasamentelor averilor. Vezi capitolul 12.

(aproximativ 20% din cele mai mari 0,1% dintre venituri, față de mai puțin de 10% din PIB). Totuși, 80% dintre cele mai mari venituri nu se regăsesc în domeniul financiar, iar creșterea veniturilor americane foarte mari se explică înainte de toate prin explozia remunerațiilor cadrelor de conducere din marile companii, fie că acestea din urmă activează sau nu în sectoarele financiare.

În sfârșit, să mai precizăm că, în acord cu normele fiscale americane și cu logica economică, am inclus în salarii ansamblul primelor și bonusurilor acordate cadrelor de conducere, precum și valoarea de exercițiu a opțiunii de cumpărare de acțiuni, formă de remunerare care a jucat un rol important în accentuarea inegalităților salariale, reprezentată în graficele 8.9–8.10[1]. Volatilitatea extrem de puternică a primelor, bonusurilor și valorilor de exercițiu ale opțiunilor explică fluctuațiile însemnate ale părții salariilor mari în anii 2000–2010.

[1] Concret, dacă unui cadru de conducere i se oferă posibilitatea să cumpere acțiuni în companie cu 100 de dolari și dacă cursul acțiunilor este de 200 de dolari la data la care el își exercită opțiunea, diferența dintre cele două cursuri – 100 de dolari – va fi tratată ca un element de salariu în cursul anului de exercitare a opțiunii. Dacă acel cadru de conducere își vinde ulterior acțiunile cu un preț și mai mare (să spunem 250 de dolari), atunci diferența – 50 de dolari – va fi înregistrată ca plusvaloare.

9 INEGALITATEA VENITURILOR DIN MUNCĂ

Avem acum o cunoaștere destul de bună a evoluției inegalităților veniturilor și salariilor observată în Franța și în Statele Unite de la începutul secolului XX. Urmează să explicăm aceste evoluții și să vedem în ce măsură sunt ele reprezentative pentru diversitatea cazurilor pe care le observăm pe termen lung în diferitele țări dezvoltate și în curs de dezvoltare.

Vom începe prin a studia în acest capitol dinamica inegalității veniturilor din muncă: cum putem explica explozia inegalităților salariale și ascensiunea supercadrelor în Statele Unite începând cu anii 1970–1980 și, la modul mai general, diversitatea evoluțiilor istorice constatate în diferitele țări?

Apoi vom analiza în capitolele următoare evoluția distribuției deținerii de capital: de ce și cum s-a diminuat concentrarea patrimoniilor în toate țările – și mai ales în Europa – începând

cu Belle Époque? Această problemă a apariției unei clase patrimoniale medii este centrală pentru ancheta noastră, deoarece acest fenomen explică în mare măsură de ce s-au diminuat inegalitățile veniturilor în prima jumătate a secolului XX și de ce am trecut de la o societate de rentieri la o societate de manageri – sau, în cea mai puțin optimistă variantă, de la o societate de superrentieri la o societate de rentieri mai puțin extremă.

Inegalitatea veniturilor din muncă: o cursă între educație și tehnologie?

De ce inegalitatea veniturilor din muncă, și îndeosebi inegalitatea salariilor, este mai slabă sau mai puternică în societăți diferite și în perioade diferite? Cea mai răspândită teorie este cursa-urmărire între educație și tehnologie. Să o spunem din capul locului: această teorie nu ne permite să explicăm totul. În special, vom vedea că ea nu ne îngăduie să justificăm în mod satisfăcător ascensiunea supercadrelor și inegalitățile salariale americane începând cu anii 1970. Însă ea conține totuși câteva elemente interesante și importante pentru a explica anumite evoluții istorice. Vom începe așadar prin a o expune.

Teoria este construită pe două ipoteze. Prima ipoteză este că salariul unui angajat este egal cu productivitatea lui marginală, adică cu contribuția lui individuală la producția întreprinderii sau a administrației unde lucrează. A doua ipoteză este că această productivitate depinde înainte de toate de calificarea salariatului și de starea ofertei și cererii de calificări în societatea dată. De exemplu, într-o societate în care foarte puțini salariați au calificare de inginer (o „ofertă" slabă pentru

această calificare) și în care tehnologia în vigoare necesită numeroși ingineri (o „cerere" puternică), există toate șansele pentru ca oferta slabă și cererea puternică să conducă la un salariu foarte mare pentru ingineri (în comparație cu ceilalți salariați) și, drept urmare, la o inegalitate salarială însemnată între salariații cel mai bine plătiți și ceilalți.

Oricare i-ar fi limitele și naivitatea (în practică, productivitatea unui salariat nu este o mărime imuabilă și obiectivă scrisă pe frunte, iar raporturile de forță dintre grupurile sociale joacă adesea un rol central pentru fixarea salariilor unora și altora), această teorie simplă – ba chiar simplistă – are meritul de a pune accentul pe două forțe sociale și economice care joacă de fapt un rol fundamental în determinarea inegalității salariilor, inclusiv în cadrul teoriilor mai sofisticate și mai puțin naive: oferta și cererea de calificări. În practică, oferta de calificări depinde în special de situația sistemului de învățământ: câte persoane au avut acces la o anumită filieră, care este calitatea acestor formări, în ce măsură au fost ele completate cu experiențe profesionale adecvate etc. Cât despre cererea de calificări, ea depinde tocmai de situația tehnologiilor disponibile pentru a produce bunurile și serviciile consumate în societatea respectivă. Oricare ar fi celelalte forțe implicate, pare evident că aceste două elemente – situația sistemului educațional, pe de-o parte, și situația tehnologiei, pe de altă parte – joacă un rol esențial și cel puțin influent asupra raporturilor de forță dintre diferitele grupuri prezente.

Aceste două elemente depind ele însele de multiple forțe. Sistemul educațional depinde cu precădere de politicile publice urmate în acest domeniu, de criteriile de selecție din diferitele filiere, de modul de finanțare a sistemului și

de costul studiilor pentru elevi și pentru familiile acestora și de posibilitățile de formare în cursul vieții profesionale. Progresul tehnologic depinde de ritmul invențiilor și de aplicarea lor, iar el conduce în general la o cerere tot mai mare de calificări și la o înnoire permanentă a conținutului acestora și a meseriilor corespondente. De unde și ideea de cursă-urmărire între educație și tehnologie și între grupurile sociale: dacă oferta de calificări nu crește în același ritm cu nevoile tehnologiei, atunci grupurile a căror formare nu a progresat suficient vor avea salarii mici și locuri de muncă depreciate, ceea ce sporește inegalitățile în raport cu munca. Pentru a evita amplificarea inegalităților, sistemul educațional trebuie să asigure formări și calificări într-un ritm îndeajuns de alert. Iar pentru ca inegalitățile să se reducă, oferta de calificări trebuie să crească și mai repede, mai ales pentru grupurile cel mai puțin formate.

Să analizăm cazul inegalităților salariale în Franța. Am observat că ierarhia salariilor a fost relativ stabilă pe termen lung. Salariul mediu a crescut enorm de la începutul secolului XX, însă decalajele dintre salarii, de exemplu între decilele cel mai bine plătite și decilele cel mai prost plătite, au rămas aceleași. Cum se face că aceste discrepanțe nu s-au schimbat, în ciuda democratizării masive a sistemului școlar care a avut loc în secolul trecut? Explicația cea mai la îndemână este că toate nivelurile de calificare au progresat aproximativ în același ritm, astfel încât inegalitățile, pur și simplu, s-au translatat ascendent. Grupul absolvent de școală primară a trecut la absolvent de colegiu și apoi la bacalaureat. Dar grupul care era la nivelul de bacalaureat a trecut la nivelul bacalaureat + 3 ani de studiu, apoi la bacalaureat + 8 ani de studiu. Altfel spus,

democratizarea sistemului școlar nu a redus inegalitățile de calificare și nu a permis diminuarea inegalității salariilor. Însă, dacă ea nu ar fi avut loc și dacă urmașii absolvenților de școală primară de acum un secol (trei sferturi dintr-o generație, la vremea aceea) ar fi rămas la acel nivel, atunci inegalitățile în raport cu munca și îndeosebi inegalitățile salariilor s-ar fi accentuat, fără nici o îndoială, extrem de mult.

Să examinăm cazul american. Cercetătorii au comparat în mod sistematic următoarele două evoluții din intervalul 1890–2005: pe de-o parte, discrepanța salarială dintre absolvenții universitari și absolvenții de liceu; pe de altă parte, ritmul de creștere a numărului de absolvenți de universitate. Pentru Goldin și Katz, concluzia este cât se poate de limpede: cele două curbe indică evoluții inverse una față de cealaltă. Îndeosebi decalajul salarial, care se diminua destul de regulat până în anii 1970, a început brusc să se accentueze începând cu anii 1980, tocmai în momentul în care, pentru prima oară, numărul absolvenților de universitate tindea să stagneze sau cel puțin să crească mult mai lent decât în trecut[1]. Pentru cei doi cercetători, nici o îndoială nu este permisă: sporirea inegalităților salariale se explică prin faptul că Statele Unite nu au investit îndeajuns de mult în învățământul superior sau, mai exact, au lăsat o bună parte din populație în afara efortului de formare, mai ales prin taxele de școlarizare excesiv de mari din sarcina familiei. Tendința va putea fi inversată doar reinvestind masiv în formare și asigurând accesul cât mai multor tineri la învățământul universitar.

[1] Vezi C. Goldin și L. Katz, *The Race Between Education and Technology: The Evolution of U.S. Educational Wage Differentials, 1890–2005*, Harvard University Press și NBER, 2010.

Învățăturile trase din experiențele franceze și americane sunt convergente și se îndreaptă în aceeași direcție. Pe termen lung, cea mai bună metodă de a reduce inegalitățile în raport cu munca și de a spori productivitatea medie a forței de muncă și creșterea globală a economiei este fără îndoială investiția în formare. Dacă puterea de cumpărare a salariilor a crescut de cinci ori într-un secol e pentru că dezvoltarea calificărilor și schimbările tehnologice au permis multiplicarea de cinci ori a producției per salariat. Pe termen lung, este evident că forțele educației și ale tehnologiei sunt determinante pentru constituirea salariilor.

De asemenea, dacă Statele Unite – sau Franța – ar investi mai puternic și mai masiv în formarea profesională și superioară de calitate și ar permite accesul la acestea unor segmente mai mari de populație, ar fi cu siguranță cea mai eficace politică menită să sporească salariile mici și mijlocii și să diminueze partea decilei superioare în masa salarială și în venitul total. Totul ne face să credem că țările scandinave, despre care observam că se caracterizau prin inegalități salariale mai moderate decât în alte părți, datorează în bună parte acest rezultat faptului că sistemul lor de formare este relativ egalitar și incluziv[1]. Modul de finanțare a educației și în special acoperirea costurilor învățământului superior este în toate țările una dintre cele mai importante probleme din acest secol. Datele disponibile public cu privire la aceste aspecte sunt, din nefericire, extrem de limitate, îndeosebi în Statele Unite și în Franța. În cele două țări, ambele devotate rolului central al școlii și al formării în procesul de promovare socială, discursurile teoretice asupra acestor probleme și asupra

[1] Vezi capitolul 7, tabelul 7.2.

meritocrației contrastează puternic cu realitatea originilor sociale – adesea extrem de privilegiate – care permit accesul în școlile de prestigiu. Vom reveni asupra acestui aspect în partea a patra (capitolul 13).

Limitele modelului teoretic: rolul instituțiilor

Educația și tehnologia joacă fără îndoială un rol vital pe termen lung. Acest model teoretic, întemeiat pe ideea potrivit căreia salariul este întotdeauna perfect egal cu productivitatea marginală a salariatului și depinde înainte de toate de calificarea acestuia, prezintă totuși numeroase limite. Trecem peste faptul că nu este întotdeauna suficient să investim în formare: uneori tehnologia nu știe să utilizeze calificările. Trecem și peste faptul că acest model teoretic, cel puțin în expresia lui cea mai simplistă, exprimă o viziune mult prea instrumentalistă și utilitaristă a formării. La fel cum obiectivul principal al sectorului sanitar nu este de a asigura muncitori sănătoși pentru celelalte domenii, obiectivul principal al educației nu este de a pregăti elevii pentru o meserie în celelalte sectoare. În toate societățile umane, sănătatea și educația au o valoare în sine: un trai sănătos, accesul la cunoaștere și la cultura științifică și artistică sunt înseși obiectivele civilizației[1]. Nu este interzis să ne închipuim o societate ideală în care toate celelalte sarcini ar fi automatizate aproape în totalitate și în care fiecare s-ar putea dedica aproape întru totul educației, culturii și

[1] În limbajul contabilității naționale, cheltuielile cu sănătatea și educația sunt considerate consum (o sursă de bunăstare în sine), și nu investiție. Este vorba aici despre un alt motiv pentru care sintagma „capital uman" pune probleme.

sănătății, pentru el însuși și pentru ceilalți, în care fiecare ar fi profesorul, scriitorul, actorul, medicul altuia. Cum remarcam în capitolul 2, această cale este într-o anumită măsură deja croită: creșterea modernă se caracterizează printr-o dezvoltare considerabilă a părții pe care o dețin activitățile educative, culturale și medicale în rândul bogățiilor produse și în structura ocupării.

În așteptarea acelei zile fericite, să încercăm să facem progrese cel puțin în înțelegerea inegalităților salariale. Or, din acest punct de vedere, mai strict, fără îndoială, decât precedentul, principala problemă a teoriei productivității marginale este pur și simplu aceea că ea nu explică diversitatea evoluțiilor istorice și a experiențelor internaționale. Pentru a înțelege dinamica inegalităților salariale, trebuie să introducem un rol pentru diferitele instituții și norme care caracterizează, în toate societățile, funcționarea pieței muncii. Mai mult decât celelalte piețe, piața muncii nu este o abstracțiune matematică a cărei funcționare să fie întru totul determinată de mecanisme naturale și imuabile și de forțe tehnologice implacabile: ea este o construcție socială social alcătuită din norme și din compromisuri specifice.

Am remarcat deja în capitolul anterior mai multe episoade importante de comprimare sau de lărgire a ierarhiilor salariale, care sunt greu de explicat doar prin jocul ofertei și cererii unor niveluri diferite de calificare. De exemplu, comprimarea inegalităților salariale care a avut loc în Franța și în Statele Unite în timpul fiecăruia dintre cele două războaie mondiale implică negocieri ale grilelor de salarizare, atât în sectorul public, cât și în cel privat, și instituții specifice create în acest scop, precum National War Labor Board în Statele Unite. Am

observat și rolul central jucat de variațiile salariului minim pentru explicarea evoluției inegalităților salariale în Franța începând cu 1950, cu trei subperioade clar identificate: anii 1950–1968, în care salariul minim a crescut puțin și în care ierarhia salarială se lărgește; etapa 1968–1983, caracterizată printr-o creștere foarte rapidă a salariului minim și o comprimare puternică a inegalităților salariilor; și, în sfârșit, perioada 1983–2012, în care salariul minim crește relativ lent și în care ierarhia salarială tinde să se lărgească[1]. La începutul anului 2013, el este de 9,43 euro pe oră.

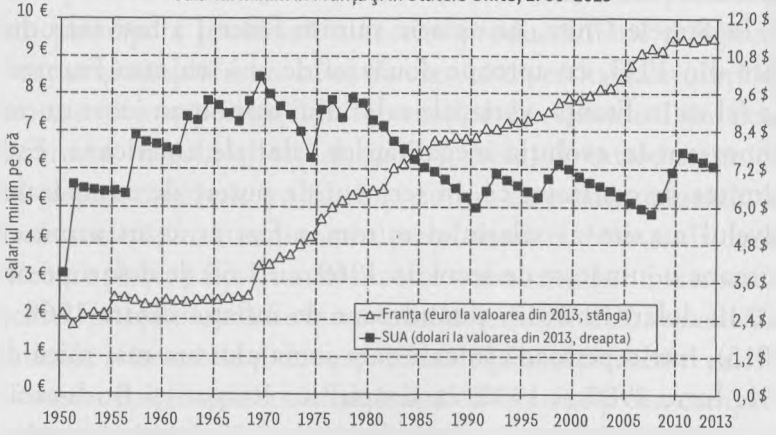
În Statele Unite, un salariu minim federal a fost introdus încă din 1933, cu aproape douăzeci de ani înaintea Franței[2]. La fel ca în Franța, variațiile salariului minim au jucat un rol important în evoluția inegalităților salariale americane. Este uimitor de constatat că, în termeni de putere de cumpărare, nivelul maxim al salariului minim a fost atins în urmă cu aproape o jumătate de secol, în 1969, cu 1,60 de dolari pe oră (10,10 dolari în 2013, ținând cont de inflația dintre 1968 și 2013), într-o perioadă în care rata șomajului era mai mică de 4%. Între 1980 și 1990, în timpul lui Reagan și Bush-tatăl, salariul minim federal a rămas blocat la 3,35 dolari, de unde o scădere semnificativă a puterii de cumpărare, având în vedere inflația. El crește ulterior la 5,25 dolari sub Clinton în anii 1990, îngheață la acest nivel sub Bush-fiul, apoi crește în mai

[1] Există, bineînțeles, numeroase subepisoade în interiorul fiecărei etape: astfel, salariul minim pe oră a crescut cu aproximativ 10% între 1998 și 2002 pentru a compensa trecerea de la durata legală de muncă de 39 de ore la 35 de ore pe săptămână și a păstra același salariu lunar.

[2] La fel ca în cazul impozitului pe venit, acest episod a fost obiectul unei lupte crâncene cu Curtea Supremă, care a anulat salariul minim în 1935, urmând să fie reintrodus definitiv de Roosevelt în 1938.

multe reprize începând cu 2008, sub Obama. La începutul anului 2013, el este de 7,25 dolari pe oră, adică doar 6 euro, cu o treime mai mic decât salariul minim francez, în vreme ce la începutul anilor 1980 se petrecea exact invers (vezi graficul 9.1[1]). În discursul său despre Starea Uniunii din februarie 2013, președintele Obama și-a anunțat intenția de a-l mări la aproximativ 9 dolari pe oră în perioada 2013–2016[2].

Graficul 9.1.
Salariul minim în Franța și în Statele Unite, 1950–2013



Citirea graficului: transformat în putere de cumpărare în 2013, salariul minim pe oră a crescut de la 3,8 $ la 7,3 $ între 1950 și 2013 în Statele Unite și de la 2,1 € la 9,4 € în Franța. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

[1] În graficul 9.1, am convertit salariile minime nominale în euro și dolari la valoarea din 2013. Vezi graficele suplimentare S9.1–S9.2 disponibile on-line pentru salariile minime nominale.

[2] Unele state au în 2013 un salariu minim mai mare decât minimumul federal: 8 dolari în California și Massachusetts și în jur de 9,20 dolari în Washington.

Inegalitățile salariale în vigoare în Statele Unite în partea de jos a distribuției salariilor au urmat îndeaproape aceste evoluții: decalajul dintre cele mai slabe 10% din salarii și salariul mediu s-a accentuat considerabil în anii 1980, apoi s-a redus semnificativ în anii 1990, înainte de a se adânci din nou în anii 2000. Cu toate acestea, este interesant de remarcat că inegalitățile din partea superioară a distribuției – de exemplu, cota celor mai mari 10% dintre salarii din masa salarială totală – nu au încetat să crească în toată această perioadă. În mod evident, salariul minim are un impact mult mai mare în partea inferioară a distribuției decât în partea superioară, unde se manifestă alte forțe.

Grile salariale și salariu minim

Nu încape îndoială că salariul minim joacă un rol esențial în apariția și evoluția inegalităților salariale, după cum o arată experiențele franceze și americane. Fiecare țară are în acest domeniu propria istorie, cronologia ei specifică. Nu e nimic de mirare în asta: reglementările pieței muncii depind mai ales de percepțiile și normele de justiție socială aflate în vigoare în societatea respectivă și sunt intim legate de istoria socială, politică și culturală a fiecărei țări. Statele Unite folosesc salariul minim pentru a spori masiv salariile modeste în anii 1950–1960, apoi renunță la acest instrument începând cu anii 1970–1980; în Franța, se întâmplă exact invers: salariul minim este înghețat în anii 1950–1960 și utilizat mult mai regulat începând cu anii 1970. Graficul 9.1 ilustrează acest contrast izbitor.

Am putea oferi mai multe exemple naționale. Marea Britanie a ales să introducă un salariu minim național în 1999,

la un nivel intermediar, între Statele Unite și Franța: în 2013, acesta este de 6,19 lire pe oră (circa 8,05 euro[1]). Țări precum Germania și Suedia au ales să nu impună un salariu minim la nivel național și să lase în seama sindicatelor sarcina de a negocia cu angajatorii salariile minime – și, cel mai adesea, grilele salariale complete – pentru fiecare domeniu de activitate. În practică, salariile minime din aceste două țări sunt în 2013 mai mari de 10 euro pe oră în numeroase domenii (așadar, mai mari decât în țările în care există fixat un salariu minim național). Însă ele pot fi net inferioare în anumite sectoare puțin reglementate sau puțin sindicalizate. Pentru a stabili un prag comun, Germania se gândește să introducă un salariu minim național în 2013–2014. Firește, nu ne propunem să detaliem aici istoria minimelor salariale și a grilelor salariale în diferitele țări și impactul lor asupra inegalităților salariale. Intenția noastră, mai modestă, este de a indica pe scurt principiile generale pe baza cărora este posibil să analizăm aceste instituții care reglementează în toate țările formarea salariilor.

Care este în realitate justificarea regulilor precum grilele de salariu mai mult sau mai puțin rigide ori salariul minim? În primul rând, nu este întotdeauna ușor să cunoaștem în orice moment și în orice loc productivitatea marginală a unui salariat dat. Acest lucru este evident în sectorul public, dar e la fel de limpede și în sectorul privat: nu este atât de simplu să știm, în cadrul unei organizații cu zeci de salariați, uneori cu zeci de mii de salariați, care este contribuția exactă a unui anumit salariat la producția de ansamblu. Firește, putem

[1] La cursul de schimb de 1,30 euro pentru 1 liră. În practică, decalajul în raport cu salariul minim din Franța este mai mare, având în vedere diferența de cotizații patronale (care se adaugă la salariul brut). Vom reveni asupra acestor chestiuni în partea a patra.

obține o estimare aproximativă, cel puțin pentru funcțiile și sarcinile duplicabile, care pot fi îndeplinite de mai mulți salariați în mod identic sau cvasiidentic. De exemplu, pentru un muncitor la linia de asamblare sau un chelner la McDonald's, compania poate calcula cât ar obține – în termeni de cifră de afaceri suplimentară – încă un muncitor sau un chelner în plus. Dar în toate cazurile nu va fi vorba decât despre o estimare aproximativă, de un interval de productivitate, și nu de o certitudine absolută. În aceste condiții, cum trebuie să fie fixate salariile? Mai multe aspecte sugerează că situația în care directorul întreprinderii are puterea absolută de a fixa în fiecare lună sau în fiecare zi (de ce nu?) salariul fiecărui angajat este nu doar arbitrară și nedreaptă, ci și ineficace pentru companie în ansamblul ei.

Pentru colectiv, poate fi eficace să facem astfel încât salariile să fie relativ stabile în timp și să nu varieze necontenit în funcție de vânzările companiei. Cel mai adesea, proprietarii și conducătorii companiei dispun de venituri și de patrimonii mult mai mari decât cele ale salariaților lor și pot așadar să amortizeze mult mai ușor șocurile veniturilor pe termen scurt. În aceste condiții, poate fi în interesul general ca un contract salarial să comporte și o dimensiune de asigurare, în sensul în care salariul este garantat în timp și se repetă lună de lună, aproape identic (ceea ce nu interzice primele sau bonusurile). Este revoluția salariilor lunare, care se impune treptat în toate țările dezvoltate în cursul secolului XX, prin legi și negocieri între salariați și angajatori. Salariul zilnic, caracteristic secolului al XIX-lea, dispare încetul cu încetul. Este vorba despre o etapă esențială în cristalizarea salariaților ca grup social determinat, caracterizat tocmai printr-un statut și o remunerație

stabile și previzibile și, prin aceasta, un grup distinct față de zilieri și meșteșugarii plătiți la lucrare care sunt reprezentativi pentru societățile din secolele al XVIII-lea și al XIX-lea[1].

Această justificare a salariilor fixate dinainte are, firește, limitele ei. Dacă vânzările se prăbușesc pe termen lung, atunci menținerea salariilor și a posturilor la nivelurile anterioare poate fi în practică cel mai sigur drum spre falimentul companiei. Este doar o chestiune de grad: este un lucru bun ca salariile mici și medii să fie mult mai stabile global decât nivelul de producție și ca profiturile și salariile mari să absoarbă cea mai bună parte din volatilitatea pe termen scurt; însă rigiditatea salarială absolută este de evitat.

Pe lângă această justificare întemeiată pe incertitudine și împărțirea socială a riscurilor, celălalt argument clasic în favoarea salariilor minime și a grilelor de salarizare este problema „investițiilor specifice". Concret, funcțiile și sarcinile care trebuie îndeplinite într-o anumită companie solicită adesea din partea salariaților investiții specifice în companie, în sensul că nu sunt de alt folos – sau sunt de un folos limitat – în celelalte companii: este vorba, de pildă, despre metodele de lucru, despre organizare sau calificările asociate cu procesul de producție specific instituției în cauză. Dacă salariul poate fi fixat unilateral și modificat în orice moment de către directorul întreprinderii, fără ca salariații să-și cunoască dinainte remunerația, atunci există șanse mari ca aceștia din urmă să nu se implice pe cât ar trebui. Așadar, poate fi în interesul general

[1] Există în continuare variații semnificative între țări: în Marea Britanie, numeroase prețuri și venituri – de exemplu, chiriile, alocațiile, și o parte din salarii – sunt fixate săptămânal, și nu lunar. Pentru aceste subiecte, vezi mai ales R. Castel, *Les Métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Fayard, 1995.

ca remunerațiile să fie fixate dinainte. Dincolo de chestiunea grilelor de salarizare, acest argument întemeiat pe noțiunea de investiții specifice se aplică și altor decizii din existența unei companii și constituie principalul motiv pentru restrângerea puterii acționarilor – considerați uneori ca având o perspectivă pe termen prea scurt – și instituirea unei proprietăți sociale și împărtășite de toți *stake-holder*-ii companiei (bineînțeles, inclusiv salariații), ca în modelul de „capitalism renan" evocat în partea a doua. Este vorba fără îndoială de justificarea cea mai importantă pentru grilele de salarizare.

La modul mai general, în măsura în care angajatorii dispun de o putere de negociere mai mare decât cea a salariaților și ne îndepărtăm de condițiile de concurență „pură și perfectă" descrise în cele mai simple modele teoretice, atunci poate fi justificată restrângerea puterii angajatorilor prin instituirea unor norme stricte privind salariile. De exemplu, dacă un mic grup de angajatori se află în situația de monopson pe o piață a muncii locală, adică sunt aproape singurii care pot oferi un loc de muncă (tocmai prin mobilitatea redusă a forței de muncă locale), atunci ei vor încerca cel mai probabil să-și exploateze la maximum avantajul și să reducă salariile cât mai mult cu putință, eventual cu mult sub productivitatea marginală a salariaților. În aceste condiții, impunerea unui salariu minim poate fi nu doar justă, ci și eficace, în sensul în care o creștere a minimumului legal poate apropia economia de echilibrul concurențial și spori nivelul de ocupare. Acest model teoretic bazat pe concurența imperfectă constituie cea mai evidentă justificare pentru existența unui salariu minim: trebuie procedat astfel încât nici un angajator să nu își poată exploata avantajul concurențial dincolo de o anumită limită.

Și aici, totul depinde, evident, de nivelul salariului minim: această limită nu poate fi fixată în absolut, independent de starea generală a calificărilor și de productivitatea din societatea dată. Numeroase studii efectuate în Statele Unite în anii 1980–2000, în special de Card și Krueger, au demonstrat că salariul minim american a scăzut la un nivel atât de mic în această perioadă, încât redresarea lui permite mărirea salariilor mici fără pierderea de locuri de muncă, ba chiar a nivelului de ocupare, ca în cel mai pur model de monopson[1]. Pe baza acestor studii, pare probabil că mărirea cu aproape 25% preconizată în prezent în Statele Unite (de la 7,25 dolari la 9 dolari pe oră) nu va afecta numărul locurilor de muncă. Este limpede că acest lucru nu poate continua pe termen nedeterminat: pe măsură ce salariul minim crește, efectele negative asupra locurilor de muncă se amplifică progresiv. Dacă salariul minim crește de două–trei ori, ar fi de mirare ca impactul negativ să nu domine. Concret, este mai dificil să justifici o creștere mare a salariului minim într-o țară ca Franța, unde e relativ ridicat – în raport cu salariul mediu și cu producția

[1] Vezi mai ales D. Card și A.B. Krueger, *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton University Press, 1995. Card și Krueger exploatează îndeosebi multiplele variații ale salariilor minime între state limitrofe. Monopsonul pur corespunde unei situații în care un singur angajator poate cumpăra forța de muncă a salariaților într-o zonă geografică (în monopolul pur, există un singur vânzător). În acest caz, el fixează salariul la cel mai jos nivel posibil, iar o creștere a salariului minim nu numai că nu reduce numărul locurilor de muncă (angajatorul obține o marjă de profit atât de mare, încât recrutează toate persoanele care se prezintă), dar, în schimb, le poate și spori (deoarece se prezintă mai multe persoane, de pildă fiindcă renunță la activitățile ilegale, ceea ce este un lucru bun, sau pentru că își abandonează studiile, ceea ce poate fi un lucru mai puțin bun). Este tocmai ceea ce observă Card și Krueger.

medie pe salariat –, decât într-o țară ca Statele Unite. Pentru a spori puterea de cumpărare a salariilor mici în Franța, e mai indicat să mobilizăm alte instrumente, precum îmbunătățirea calificărilor sau reforma fiscală (cele două instrumente sunt, de altfel, complementare). Cu toate acestea, salariul minim nu trebuie să fie înghețat în exces: e problematic să mărești salariile pe termen lung mai rapid decât producția, dar este la fel de nesănătos să crești salariile – sau o parte importantă dintre acestea – mai puțin rapid decât producția. Toate aceste instituții și politici publice au un rol și ele trebuie folosite în mod adecvat.

Să rezumăm. Pe termen lung, investiția în formare și în calificări este cea mai bună modalitate de a mări salariile și de a reduce inegalitățile salariale. Pe o perioadă lungă, nu salariile minime sau grilele salariale sunt cele care fac ca salariile să fie sporite de cinci sau de zece ori: pentru a atinge acest tip de progresie, educația și tehnologia sunt forțele determinante. Totuși, aceste reguli joacă un rol esențial pentru fixarea salariilor în intervale determinate de educație și de tehnologie. Or, aceste intervale pot fi în practică relativ mari, deoarece productivitatea marginală individuală nu poate fi cunoscută decât cu aproximație și date fiind fenomenele de investiții specifice și concurența imperfectă.

Cum putem explica explozia inegalităților americane?

Cea mai frapantă limită a teoriei productivității marginale și a cursei-urmărire dintre educație și tehnologie se referă, fără îndoială, la explozia veniturilor foarte mari din muncă,

explozie observată în Statele Unite începând cu anii 1970. Potrivit acestei teorii, am putea explica evoluția invocând un progres tehnic „înclinat în favoarea calificărilor înalte" (*„skill-biased technical change"*). Altfel spus, o explicație posibilă – și relativ populară printre anumiți economiști americani – ar putea fi că salariile foarte mari au crescut mult mai mult decât salariul mediu în Statele Unite începând cu anii 1970, doar pentru că evoluția calificărilor și a tehnologiei a făcut ca productivitatea celor mai calificați salariați să crească mult mai rapid decât productivitatea medie. Această explicație, pe lângă caracterul ei oarecum tautologic (putem „explica" orice deformare a inegalităților salariale invocând o schimbare tehnică adecvată), pune câteva probleme majore care o fac, după părerea mea, puțin convingătoare.

În primul rând, după cum am remarcat în capitolul anterior, accentuarea inegalităților salariale în Statele Unite are de-a face înainte de toate cu salariile foarte mari: cele mai mari 1% dintre remunerații și mai ales cele mai mari 0,1%. Dacă analizăm decila superioară în ansamblul ei (cele mai mari 10%), constatăm că cei „9%" au avut parte, desigur, de creșteri salariale mai mari decât media salariilor, însă nici pe departe ca acelea observate la nivelul celor „1%". Concret, remunerațiile de 100 000–200 000 de dolari au crescut ceva mai rapid decât media, în vreme ce remunerațiile de peste 500 000 de dolari (și cu atât mai mult cele de milioane de dolari) au explodat literalmente[1]. Această discontinuitate foarte puternică a salariilor mari pune o primă problemă importantă pentru teoria productivității marginale: dacă examinăm evoluția calificărilor acestor grupuri diferite, fie prin prisma numărului de ani de

[1] Vezi mai ales capitolul 8, graficele 8.6–8.8.

studii, fie a selectivității filierelor urmate, fie a experiențelor profesionale, este dificil să detectăm cea mai mică discontinuitate între cei „9%" și cei „1%". Altfel spus, pe baza unei teorii „obiectiviste" întemeiate pe calificări și pe productivitate, ar fi trebuit să observăm creșteri salariale relativ uniforme în sânul decilei superioare sau, cel puțin, mult mai apropiate între diferitele grupuri, în loc de evoluțiile extrem de divergente remarcate în practică.

Vreau să mă înțelegeți bine: firește, nu dorim să negăm aici importanța determinantă a investițiilor în formare și în învățământul superior identificate de Katz și de Goldin. Această politică menită să favorizeze un acces mai larg la universități este indispensabilă și crucială pe termen lung, atât în Statele Unite, cât și în celelalte țări. În termeni simpli, oricât de dezirabilă ar fi, această politică nu are fără îndoială decât un impact limitat asupra fenomenului de explozie a remunerațiilor americane foarte mari observat începând cu anii 1970–1980.

Cu alte cuvinte, mai multe fenomene distincte se acumulează de-a lungul ultimelor decenii: există, pe de-o parte, adâncirea decalajului salarial mediu dintre persoanele cu studii superioare și cele cu studii medii, fenomen despre care vorbesc Goldin și Katz și care este o realitate; și mai există, pe de altă parte, creșterea remunerațiilor celor „1%" (și mai ales ale celor 0,1%), fenomen absolut specific, ce are loc printre persoanele cu studii superioare și adesea printre cei care au urmat aceleași filiere de educație îndelungate și elitiste. Or, se constată că acest al doilea fenomen este mai important decât primul, din punct de vedere cantitativ. Am observat în capitolul anterior că ascensiunea centilei superioare explică cea mai mare parte – aproape trei sferturi – din creșterea cotei decilei superioare din

venitul național american începând cu anii 1970[1]. Așadar, este esențial să găsim o explicație adaptată pentru acest fenomen – și, *a priori*, pista educației nu este cea bună.

Ascensiunea supercadrelor: un fenomen anglo-saxon

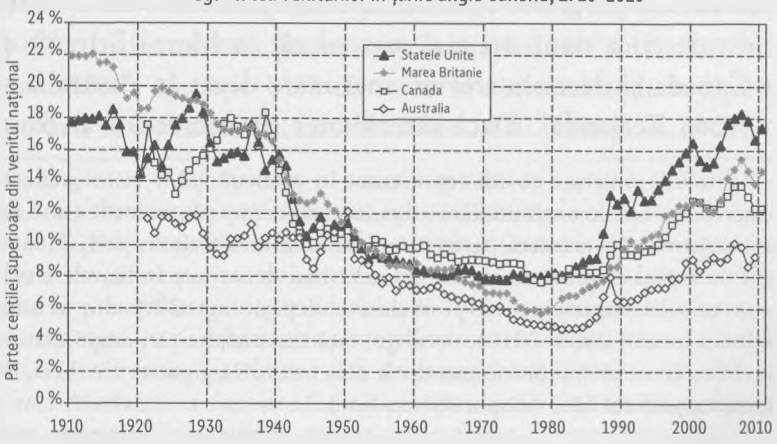
A doua dificultate – și fără îndoială dificultatea majoră cu care se confruntă teoria productivității marginale – este că această explozie a salariilor foarte mari a avut loc în anumite țări dezvoltate, iar în altele, nu. Aceasta ne face să credem că diferențele instituționale dintre țări – și nu cauze generale și *a priori* universale, precum schimbarea tehnologică – au jucat un rol central.

Să începem prin a analiza cazul țărilor anglo-saxone. La modul general, ascensiunea supercadrelor este în mare măsură un fenomen anglo-saxon. Într-adevăr, începând cu anii 1970–1980 se observă o creștere semnificativă a cotei centilei

[1] Acest fapt central este uneori neglijat în dezbaterea academică americană. Pe lângă lucrările citate ale lui Goldin și Katz, mai putem remarca volumul recent al lui R. Blank (*Changing Inequality*, University California Press, 2011), centrat aproape în totalitate pe evoluția decalajului salarial asociat cu diploma (și pe evoluția structurilor familiale). În cartea sa *Fault Lines* (*op. cit.*), R. Rajan pare să considere că evoluția inegalității în raport cu diploma cântărește mai greu decât explozia celor 1% (lucru inexact). Fără îndoială, aceasta se explică parțial prin faptul că anchetele utilizate în general de cercetătorii în economia muncii și a educației nu permit să evaluăm pe deplin creșterea centilei superioare (doar datele fiscale o permit). Desigur, anchetele au avantajul de a include informații socio-demografice (îndeosebi cu privire la diplome) și date fiscale. Însă ele se sprijină pe eșantioane limitate și pun de altfel numeroase probleme legate de declarații. La modul ideal, aceste două tipuri de surse ar trebui utilizate împreună. Pentru aceste chestiuni metodologice, vezi anexa tehnică.

superioare în venitul național atât în Statele Unite, cât și în Marea Britanie, în Canada și în Australia (vezi graficul 9.2). Din păcate, nu dispunem pentru toate țările de serii separate privind inegalitatea salariilor și inegalitatea venitului total (precum cele pe care le-am prezentat pentru Franța și Statele Unite). Însă datele referitoare la structura veniturilor în relație cu venitul total, disponibile în majoritatea cazurilor, arată că în ansamblul acestor țări avântul salariilor mari explică cea mai mare parte – în general, cel puțin două treimi – din creșterea cotei centilei superioare din ierarhia veniturilor (restul explicându-se prin veniturile robuste din capital). În toate țările anglo-saxone, ascensiunea supercadrelor, atât în sectorul financiar, cât și în sectoarele nonfinanciare, este cea care explică înainte de toate accentuarea inegalităților veniturilor din ultimele decenii.

Graficul 9.2.
Inegalitatea veniturilor în țările anglo-saxone, 1910–2010



Citirea graficului: Partea centilei superioare din venitul național a crescut începând cu anii 1970 în toate țările anglo-saxone, însă în proporții diferite. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Această similitudine de ansamblu nu trebuie totuși să mascheze faptul că amploarea fenomenului este extrem de diferită în funcție de țară. Graficul 9.2 este perfect lămuritor în această privință. În anii 1970, partea centilei superioare din venitul național era foarte apropiată în diferitele țări. Ea varia între 6% și 8% în cele patru țări anglo-saxone analizate, iar Statele Unite nu făceau notă discordantă: mai mult, ele erau chiar ușor depășite de Canada, care atingea 9%, în vreme ce Australia se afla la urmă, cu doar 5% din venitul național pentru centila superioară la sfârșitul anilor 1970 și începutul anilor 1980. Treizeci de ani mai târziu, la începutul anilor 2010, situația este complet diferită. Partea centilei superioare atinge practic 20% din venitul național în Statele Unite, în vreme ce este de 14%–15% din venitul național în Marea Britanie și în Canada și de doar 9%–10% din venitul național în Australia (vezi graficul 9.2[1]). La o primă aproximare, putem considera că progresul cotei centilei superioare în Statele Unite a fost de circa două ori mai mare decât în Marea Britanie și în Canada și de circa trei ori mai mare decât în Australia și în Noua Zeelandă[2]. Dacă ascensiunea supercadrelor ar fi un

[1] Trebuie precizat că am reprezentat în graficul 9.2 – și în graficele următoare – seriile obținute fără a lua în considerare plusvalorile (care nu sunt măsurate în manieră perfect comparabilă în diferitele țări). Ținând cont de faptul că plusvalorile sunt cu atât mai dezvoltate în Statele Unite (cota centilei superioare cu plusvalori a depășit net 20% din venitul național în anii 2000–2010), decalajul față de celelalte țări anglo-saxone este în realitate și mai pronunțat decât ceea ce indică graficul 9.2. Vezi, de exemplu, graficul S9.3 (disponibil on-line).

[2] Traiectoria neozeelandeză este aproape identică cu traiectoria australiană. Vezi graficul S9.4 (disponibil on-line). La modul general, pentru a nu supraîncărca graficele, nu prezentăm aici decât o parte dintre țări și seriile disponibile. Îi invităm pe cititorii interesați de seriile complete să consulte

fenomen pur tehnologic, ne-ar fi dificil să înțelegem decalajele atât de mari între țări atât de asemănătoare[1].

Să analizăm acum restul lumii bogate, adică Europa continentală și Japonia. Aspectul central este acela că partea centilei superioare din venitul național a crescut aici într-o manieră mult mai atenuată decât în țările anglo-saxone începând cu anii 1970–1980. Comparația dintre graficele 9.2 și 9.3 este cu adevărat frapantă.

Bineînțeles, se observă o creștere semnificativă a cotei centilei superioare în toate țările. În Japonia, evoluția a fost aproape aceeași ca în Franța: cota centilei superioare era de doar 7% din venitul național la începutul anilor 1980 și este de aproximativ 9% – ba chiar ușor mai mare – la începutul anilor 2010. În Suedia, cota centilei superioare era de doar puțin peste 4% din venitul național la începutul anilor 1980 (cel mai mic nivel înregistrat în World Top Incomes Database, din toate țările și din toate timpurile) și ea atinge 7% la începutul anilor 2010[2]. În Germania, partea centilei superioare a crescut de la circa 9% la aproape 11% din venitul național de la începutul anilor 1980 până la începutul anilor 2010 (vezi graficul 9.3).

---

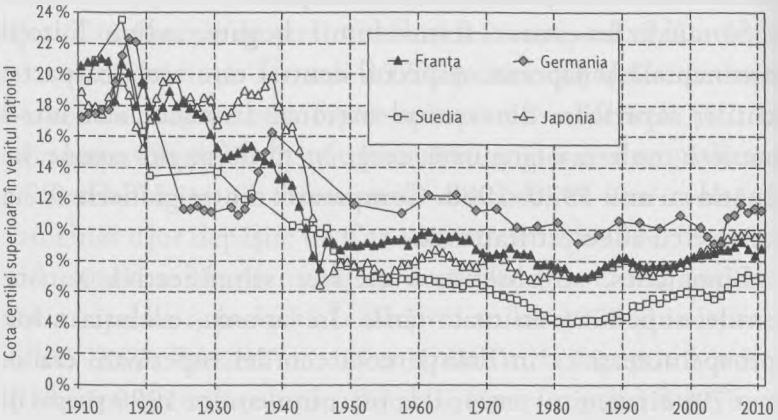
anexa tehnică (http://piketty.pse.ens.fr/capital21c) sau site-ul World Top Incomes Database http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu).

[1] Faptul că țări precum Statele Unite și Canada, atât de apropiate din nenumărate puncte de vedere, au adesea traiectorii atât de diferite în ceea ce privește inegalitățile salariale, din pricina numeroaselor diferențe instituționale, a fost studiat îndelung de economiștii americani și canadieni. Vezi, de exemplu, D. Card și R. Freeman, *Small Differences that Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, University of Chicago Press, 1993.

[2] Ea atinge chiar 9% din venitul național dacă includem plusvalorile, care sunt puternic dezvoltate în Suedia în anii 1990–2010. Vezi anexa tehnică.

Graficul 9.3.

Inegalitatea veniturilor: Europa continentală şi Japonia, 1910–2010



Citirea graficului: În comparație cu țările anglo-saxone, cota centilei superioare a crescut puțin de la începutul anilor 1970 în Europa continentală și în Japonia. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Dacă analizăm celelalte țări europene, observăm evoluții similare, cu creșteri ale cotei centilei superioare de 2–3 puncte de venit național de-a lungul ultimilor treizeci de ani, atât în Europa de Nord, cât și în Europa de Sud. În Danemarca și în celelalte țări nordice, nivelul veniturilor mari este mai jos, dar creșterea este asemănătoare: centila superioară primea doar puțin peste 5% din venitul național danez în anii 1980 și se apropie de 7% în anii 2000–2010. În Italia și în Spania, ordinele de mărime sunt foarte apropiate de cele observate în Franța, cu o cotă a centilei superioare care a crescut de la circa 7% la 9% din venitul național în aceeași perioadă – din nou, o creștere cu aproximativ două puncte de venit național (vezi graficul 9.4). Uniunea continentului european este, din

Graficul 9.4.

Inegalitatea veniturilor: Europa de Nord şi cea de Sud, 1910–2010

Citirea graficului: În comparație cu țările anglo-saxone, partea centilei superioare a progresat puțin începând cu anii 1970 atât în Europa de Nord, cât și în Europa de Sud. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

acest punct de vedere, cvasiperfectă, dacă exceptăm, desigur, cazul Marii Britanii, mai apropiat de traiectoria observată în America de Nord[1].

Să fie bine înțeles: aceste creșteri cu 2–3 puncte de venit național, observate în Japonia și în toate țările din Europa continentală, corespund unor accentuări semnificative ale inegalităților veniturilor. Concret, aceste creșteri indică prin

[1] Toate celelalte țări europene din WTID, îndeosebi Olanda, Elveția, Norvegia, Finlanda și Portugalia, prezintă evoluții comparabile cu cele observate în celelalte țări din Europa continentală. Trebuie să precizăm că datele referitoare la Europa de Sud sunt relativ complete: ele încep în 1933 în Spania, odată cu introducerea impozitului pe venit, dar prezintă ulterior mai multe întreruperi; în Italia, impozitul pe venit este introdus în 1923, însă datele complete disponibile nu încep decât abia în 1974. Vezi anexa tehnică.

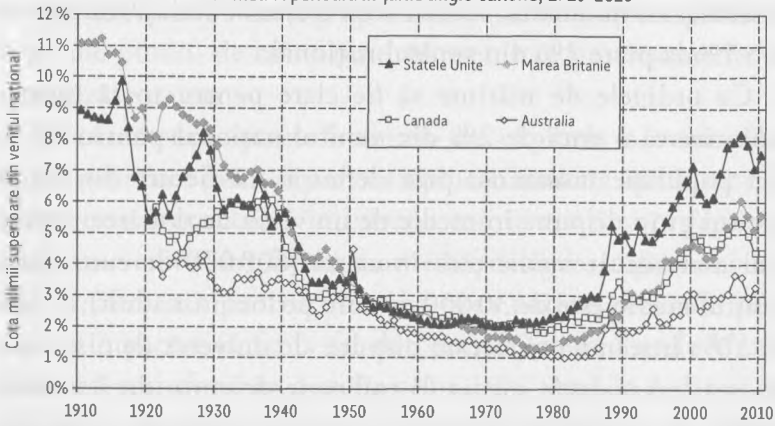
definiție că cele mai mari 1% dintre venituri au sporit sensibil mai rapid decât venitul mediu (și chiar foarte sensibil mai rapid, deoarece partea centilei superioare s-a mărit cu 30%, ba chiar cu mai mult în anumite țări unde ea pornea de mai jos), lucru deosebit de frapant pentru persoanele care trăiesc aceste evoluții și care aud aproape în fiecare zi, în ziare și la radio, despre creșterile salariale adesea vertiginoase ale „supermanagerilor". Acest fapt este cu atât mai frapant în contextul economic al anilor 1990–2010, când venitul mediu stagnează sau, cel puțin, progresează într-un ritm mult mai scăzut decât în trecut.

Lumea milimii superioare

Trebuie de asemenea să precizăm că, cu cât urcăm mai mult în ierarhia veniturilor, cu atât creșterile au fost mai spectaculoase. Și, chiar dacă aceste creșteri vizează până la urmă un număr limitat de persoane, ele nu sunt mai puțin vizibile și pun, firește, problema justificării lor. Dacă analizăm evoluția cotei milimii superioare – cei mai bogați 0,1% – din venitul național în țările anglo-saxone, pe de-o parte (vezi graficul 9.5), și în Europa continentală și în Japonia, pe de altă parte (vezi graficul 9.6), constatăm diferențe incontestabile – cota milimii superioare crește de-a lungul ultimelor decenii de la 2% la aproape 10% din venitul național în Statele Unite, o evoluție fără egal[1] –, dar și o creștere foarte sensibilă în toate țările. În Franța și în Japonia, cota milimii superioare crește de la doar 1,5% din venitul național la începutul anilor 1980

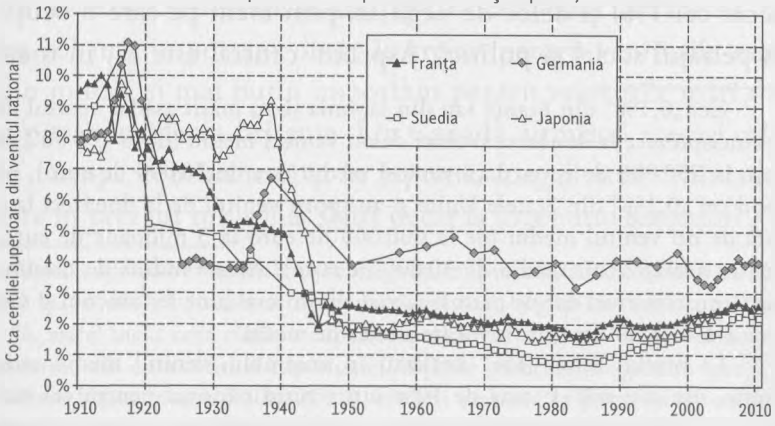
[1] Cota milimii superioare a depășit 8% în anii 2000–2010 în Statele Unite, dacă omitem plusvalorile, și a depășit 12%, dacă le luăm în considerare. Vezi anexa tehnică.

Graficul 9.5.
Milimea superioară în țările anglo-saxone, 1910–2010



Citirea graficului: Cota milimii superioare (cei mai bogați 0,1%) din venitul național a crescut semnificativ începând cu anii 1970 în toate țările anglo-saxone. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 9.6.
Milimea superioară: Europa continentală și Japonia, 1910–2010



Citirea graficului: În comparație cu țările anglo-saxone, cota milimii superioare a crescut doar puțin începând cu anii 1970 în Europa continentală și în Japonia. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

la aproximativ 2,5% la începutul anilor 2010, așadar aproape se dublează; în Suedia, aceeași cotă crește în același timp de la sub 1% la peste 2% din venitul național.

Ca ordinele de mărime să fie clare pentru toată lumea, amintim că o cotă de 2% din venitul național pentru 0,1% din populație înseamnă, prin definiție, că fiecare din sânul acestui grup dispune în medie de un venit de douăzeci de ori mai mare decât media țării în cauză (600 000 de euro, dacă venitul mediu este de 30 000 de euro pe locuitor adult); o cotă de 10% înseamnă că fiecare dispune de un venit de o sută de ori mai mare decât media (3 milioane de euro, dacă venitul mediu este de 30 000 de euro[1]). Să mai amintim și că cei mai bogați 0,1% reunesc prin definiție 50 000 de persoane într-o țară a cărei populație este de 50 de milioane de adulți (cum era Franța la începutul anilor 2010). Prin urmare, este vorba de un grup totodată foarte minoritar (de zece ori mai minoritar decât cei 1%) și deloc de neglijat, prin locul pe care îl ocupă în peisajul social și politic[2]. Aspectul central este că, în toate

[1] Cei „0,1%" din Franța sau din Japonia și-au mărit așadar venitul de la cincisprezece la douăzeci și cinci de ori venitul mediu (de la 450 000 de euro la 750 000 de euro, dacă venitul mediu este de 30 000 de euro), pe când cei „0,1%" din Statele Unite și-au sporit venitul de la douăzeci la o sută de ori venitul mediu (de la 600 000 de euro la 3 milioane de euro, pentru același venit mediu de 30 000 de euro). Aceste ordine de mărime sunt aproximative, dar ne permit să vizualizăm mai bine fenomenul și să-l asociem cu remunerațiile invocate adesea de media.

[2] La nivelul celor „1%" analizați în ansamblu, venitul mediu este, firește, net mai mic: o cotă de 10% din venitul național pentru cei mai bogați 1% înseamnă prin definiție că venitul lor mediu este de zece ori mai mare decât media veniturilor (și o cotă de 20% înseamnă că e de douăzeci de ori mai mare). Noțiunea de coeficient al lui Pareto (asupra căreia vom reveni în capitolul 10) ne permite să asociem cotele decilei, centilei și

țările bogate – inclusiv în Europa continentală și în Japonia –, în anii 1990–2010 acest grup a avut parte de creșteri spectaculoase ale puterii de cumpărare, în vreme ce puterea medie de cumpărare stagna.

De asemenea, acest fenomen de explozie a veniturilor foarte mari are până astăzi o amploare limitată din punct de vedere macroeconomic în Europa continentală și în Japonia: creșterea veniturilor foarte mari este, desigur, impresionantă, dar ea afectează pentru moment prea puține persoane pentru ca impactul să fie la fel de puternic ca în Statele Unite. Concret, transferul în direcția celor „1%" este de 2–3 puncte de venit național în Europa continentală și în Japonia, față de 10–15 puncte în Statele Unite, de cinci–șapte ori mai mult[1].

Cea mai simplă modalitate de a exprima diferența dintre zonele geografice este fără îndoială următoarea: în Statele Unite, inegalitatea veniturilor a atins în anii 2000–2010 nivelurile-record observate în anii 1910–1920 (sub altă formă, cu un rol mai important decât în trecut pentru veniturile mari din muncă și mai puțin important pentru veniturile mari din capital); în Marea Britanie și în Canada, urmează aceeași cale; în Europa continentală și în Japonia, inegalitatea veniturilor este în prezent mult mai slabă decât la începutul secolului XX

milimii superioare: în țările ușor inegalitare (precum Suedia în anii 1970), cei 0,1% din vârf sunt de doar două ori mai bogați în medie decât cei 1%, astfel încât cota milimii superioare din venitul total reprezintă doar o cincime din cota centilei superioare; în țările puternic inegalitare (precum Statele Unite în anii 2000–2010), ei sunt de până la patru–cinci ori mai bogați, astfel încât cota milimii superioare reprezintă 40%–50% din cota centilei superioare.

[1] În funcție de dacă luăm în calcul plusvalorile sau nu. Vezi anexa tehnică pentru seriile complete.

și nu s-a schimbat în realitate decât puțin din 1945 încoace, dintr-o perspectivă pe termen foarte lung. Comparația dintre graficele 9.2 și 9.3 este extrem de lămuritoare în această privință.

Desigur, aceasta nu înseamnă că evoluțiile europene și nipone din ultimele decenii trebuie neglijate, ci dimpotrivă: traiectoria se aseamănă în anumite privințe cu cea observată în Statele Unite, cu unu–două decenii de întârziere, și nu trebuie să așteptăm ca această evoluție să capete amploarea macroeconomică pe care a ajuns să o aibă în Statele Unite pentru a ne îngrijora.

Dar în realitate evoluția este în prezent mult mai puțin puternică în Europa continentală și în Japonia decât în Statele Unite (și, într-o măsură mai mică, decât în celelalte țări anglo-saxone). Or, acesta poate fi un indiciu cu privire la mecanismele implicate. Această divergență dintre diferitele părți ale lumii bogate este de fapt cu atât mai frapantă cu cât transformarea tehnologică a fost aceeași mai peste tot: în special, tehnologiile informației caracterizează atât Japonia, Germania, Franța, Danemarca sau Suedia, cât și Statele Unite, Marea Britanie sau Canada. De asemenea, creșterea economică – mai precis, creșterea producției pe locuitor, adică a productivității – a fost sensibil aceeași în toate colțurile lumii bogate, adesea cu decalaje de câteva zecimi de punct procentual, după cum am observat în capitolele anterioare[1]. În aceste condiții, divergența atât de puternică din evoluțiile distribuției veniturilor necesită o explicație, pe care teoria productivității marginale, a tehnologiei și a educației nu pare în măsură să o ofere.

[1] Vezi mai ales capitolul 5, tabelul 5.1.

Europa: mai inegalitară decât Lumea Nouă în 1900–1910

Vom mai preciza că, în ciuda unei idei răspândite la acest început de secol XXI, Statele Unite nu au fost întotdeauna mai inegalitare decât Europa, nici pe departe. După cum am remarcat deja în capitolele anterioare, inegalitatea veniturilor era în realitate mai accentuată în Europa la începutul secolului XX. Acest fapt ne este confirmat de toți indicatorii utilizați și de ansamblul surselor istorice de care dispunem. În special, cota centilei superioare atingea sau depășea 20% din venitul național în toate țările europene în intervalul 1900–1910 (vezi graficele 9.2-9.4). Acest lucru este valabil nu numai în Marea Britanie, Franța și Germania, ci și în Suedia și în Danemarca (dovadă că țările nordice nu au fost dintotdeauna modele egalitare, nici pe departe) și, în general, în toate țările europene pentru care există estmări pentru această perioadă[1].

Așa o asemănare a nivelurilor de concentrare a veniturilor în societățile europene din Belle Époque necesită, firește, o explicație. Dat fiind că veniturile cele mai mari erau alcătuite în această perioadă[2] preponderent din venituri din capital,

[1] Pentru Suedia și Danemarca, se observă chiar, pentru anumiți ani izolați din perioada 1900–1910, cote ale celor „1%" care ating 25% din venitul național, adică niveluri mai ridicate decât cele constatate în Marea Britanie, în Franța sau în Germania în același interval (în care maximumul observat se apropie mai mult de 22%–23%). Ținând cont de limitările surselor disponibile, nu este totuși sigur că aceste decalaje sunt cu adevărat semnificative. Vezi anexa tehnică.

[2] Constatăm aceeași realitate pentru toate țările unde dispunem de date cu privire la structura veniturilor la diferite niveluri, similare cu cele pe care le-am prezentat pentru Franța și Statele Unite în capitolul precedent (vezi graficele 8.3–8.4 și 8.9–8.10).

explicația trebuie căutată înainte de toate în concentrarea patrimoniilor. De ce era concentrarea patrimoniilor atât de puternică în Europa anilor 1900–1910?

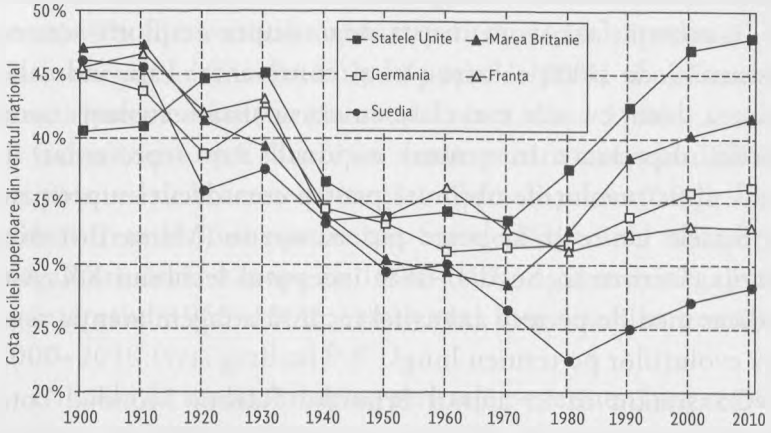
Este interesant de remarcat că inegalitatea era mai puțin puternică decât în Europa nu numai în Statele Unite și în Canada (cu cote de circa 16%–18% din venitul național pentru centila superioară la începutul secolului XX), ci mai ales în Australia și în Noua Zeelandă (cu cote de circa 11%–12%). Așadar, întreaga Lume Nouă – și cu atât mai mult părțile cele mai noi și cel mai recent populate ale Lumii Noi – pare mai puțin inegalitară decât bătrâna Europă în Belle Époque.

Este la fel de interesant de observat că Japonia, în ciuda tuturor diferențelor sociale și culturale față de Europa, pare să se caracterizeze prin același nivel ridicat de inegalități la începutul secolului XX, cu aproximativ 20% din venitul național pentru centila superioară. Datele disponibile nu permit comparații complete, cum ar fi de dorit, însă totul ne arată că, din punctul de vedere al structurii și al nivelului inegalităților, Japonia făcea parte din aceeași „Lume Veche" ca bătrâna Europă. Este la fel de frapant să constatăm asemănarea evoluțiilor observate în Japonia și în Europa pe parcursul secolului XX (vezi graficul 9.3).

Vom reveni mai târziu asupra cauzelor concentrării patrimoniale extrem de puternice observate în Belle Époque și asupra transformărilor – și îndeosebi a mișcării de deconcentrare – constatate de-a lungul secolului XX în diferitele țări. Vom remarca mai ales că inegalitatea mai mare a patrimoniilor observată în Europa și în Japonia se explică tocmai prin creșterea demografică mai slabă care caracterizează Lumea

Graficul 9.7.

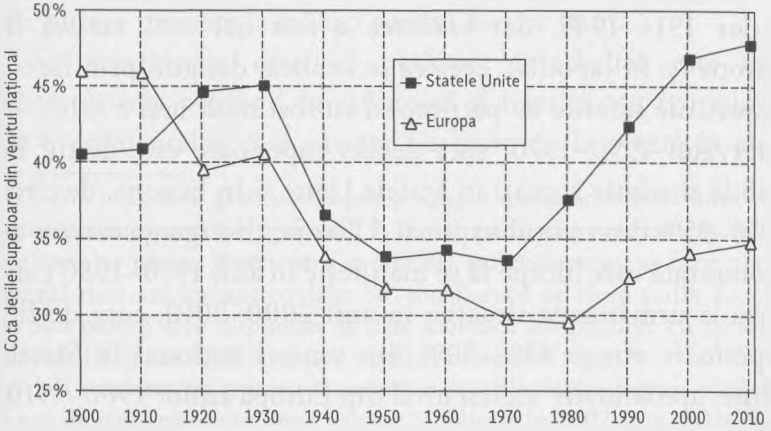
Cota decilei superioare: Europa şi Statele Unite, 1900–2010



Citirea graficului: În anii 1950–1970, cota decilei superioare este de circa 30%–35% din venitul naţional atât în Europa, cât şi în Statele Unite. Surse şi serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 9.8.

Inegalitatea veniturilor: Europa şi Statele Unite, 1900–2010



Citirea graficului: Cota decilei superioare din venitul naţional era mai mare în Europa în 1900–1910; ea este net mai puternică în Statele Unite în 2000–2010. Surse şi serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Veche și care conduce cvasimecanic la o mai puternică acumulare și concentrare de capital.

În această fază, vom insista doar asupra amplorii acestor răsturnări de situație între țări și continente. Fără îndoială, acestea devin cu atât mai clare cu cât analizăm evoluția cotei decilei superioare în venitul național. Am reprezentat în graficul 9.7 evoluțiile obținute pentru cota decilei superioare în Statele Unite și în patru țări europene (Marea Britanie, Franța, Germania, Suedia) de la începutul secolului XX. Am indicat mediile pe zece ani astfel încât să atragem atenția asupra evoluțiilor pe termen lung[1].

Constatăm că în ajunul Primului Război Mondial cota decilei superioare era de aproximativ 45%–50% din venitul național în toate țările europene, față de puțin peste 40% în Statele Unite. Apoi, în urma războaielor mondiale, Statele Unite au devenit ușor mai inegalitare decât Europa: cota decilei superioare a scăzut pe cele două continente după șocurile anilor 1914–1945, dar scăderea a fost net mai masivă în Europa (și în Japonia), ceea ce se explică, desigur, prin faptul că șocurile suferite de patrimonii au fost mult mai masive. În intervalul 1950–1970, cota decilei superioare este destul de stabilă și relativ aceeași în Statele Unite și în Europa, de circa 30%–35% din venitul național. Ulterior, divergența extrem de pronunțată care începe să se manifeste în anii 1970–1980 conduce la următoarea situație: în anii 2000–2010, cota decilei superioare atinge 45%–50% din venitul național în Statele Unite, aproximativ același nivel din Europa anilor 1900–1910;

[1] Vezi graficul S9.6 disponibil on-line pentru același grafic cu seriile anuale. Seriile referitoare la celelalte țări sunt asemănătoare și sunt disponibile on-line.

în rândul țărilor europene se observă de asemenea cazuri extrem de diverse, de la cel mai inegalitar (Marea Britanie, cu peste 40% din venitul național pentru decila superioară) la cel mai egalitar (Suedia, cu mai puțin de 30%) și numeroase cazuri intermediare (Germania și Franța, circa 35%).

Calculând – ușor abuziv – o medie pentru ansamblul Europei pornind de la aceste patru țări, obținem o comparație limpede între cele două continente: Statele Unite erau mai puțin inegalitare decât Europa în 1900–1910, ușor mai inegalitare în intervalul 1950–1960 și mult mai inegalitare în perioada 2000–2010 (vezi graficul 9.8[1]).

Dincolo de această imagine generală pe termen lung, există desigur numeroase itinerare naționale aparte, cu fluctuații necontenite pe termen scurt și mediu, asociate îndeosebi cu specificitățile evoluțiilor sociale și politice proprii fiecărei țări, după cum am remarcat în capitolul anterior, când am analizat în amănunt evoluția inegalităților în Franța și în Statele Unite. Nu putem proceda la fel aici pentru fiecare țară[2].

Să menționăm doar că perioada interbelică este mai peste tot una profund tumultuoasă și haotică, cu cronologii ale evenimentelor care variază puternic de la o țară la alta.

[1] Am indicat în graficul 9.8 pur și simplu media aritmetică între cele patru țări europene din graficul 9.7. Aceste patru țări sunt extrem de reprezentative pentru diversitatea europeană, iar evoluția nu ar fi cu nimic diferită dacă am include celelalte țări din Europa de Nord și din Europa de Sud pentru care dispunem de date sau dacă am pondera cu ajutorul venitului național al fiecărei țări. Vezi anexa tehnică.

[2] Îi trimitem pe cititorii interesați la studiile de caz pentru douăzeci și trei de țări, reunite în două volume, publicate în 2007 și în 2010. Vezi A. Atkinson și T. Piketty, *Top Incomes over the 20th Century: A Contrast Between Continental-European and English-Speaking Countries*, *op. cit.*; *Top Incomes: A Global Perspective*, Oxford University Press, 2010.

În Germania, hiperinflația anilor 1920 se instalează rapid după înfrângerea militară, iar naziștii ajung la putere câțiva ani mai târziu, după ce criza mondială a azvârlit din nou țara în recesiune. Este interesant de precizat că cota centilei superioare crește masiv în Germania între 1933 și 1938, în contrast total față de celelalte țări: acest fapt reflectă îndeosebi creșterea profiturilor industriale (stimulate de cererea publică de armament) și, la modul general, restabilirea ierarhiilor de venituri care caracterizează perioada nazistă. Să remarcăm de asemenea că Germania pare să prezinte începând cu anii 1950 un nivel al centilei superioare – și mai ales al milimii superioare – sensibil mai mare decât majoritatea celorlalte țări din Europa continentală (cu atât mai mare decât cel din Franța) și Japonia, în vreme ce nivelul global al inegalităților nu este foarte diferit. Acest fenomen poate avea mai multe explicații, între care este dificil de ales (vom reveni asupra acestui fapt).

De asemenea, trebuie subliniat că sursele fiscale germane comportă lacune semnificative, datorate în bună parte istoriei turbulente a țării în secolul XX, astfel încât este dificil să elucidăm fiecare dintre evoluții și să efectuăm comparații exacte cu celelalte țări. Impozitul pe venit este introdus relativ devreme – încă din anii 1880–1890 – în majoritatea statelor germane, cu precădere în Prusia și în Saxonia. Dar legislația și statisticile fiscale nu sunt unificate la nivelul întregii țări decât după Primul Război Mondial. Sursele statistice prezintă ulterior discontinuități frecvente în cursul anilor 1920, înainte de a fi întrerupte cu totul între 1938 și 1950, astfel încât este imposibil de studiat evoluția distribuției veniturilor în timpul celui de-al Doilea Război Mondial și imediat după.

Este vorba aici despre o diferență importantă față de celelalte țări puternic implicate în conflict, în special Japonia și Franța, ale căror administrații fiscale continuă să efectueze în anii de război aceleași statistici ca în trecut, fără nici o întrerupere, ca și când nimic nu s-ar fi întâmplat. Dacă judecăm situația prin prisma experienței altor țări, mai ales a Japoniei și a Franței (ale căror traiectorii sunt foarte asemănătoare din acest punct de vedere), cel mai probabil cota veniturilor mari din venitul total a atins un punct inferior absolut în Germania în 1945 („anul zero" în care patrimoniile și veniturile din capital valorau mai nimic dincolo de Rin), apoi a început să crească puternic începând cu 1946–1947. Cu toate acestea, odată ce statisticile fiscale germane își reiau cursul normal, în 1950, ierarhia veniturilor își regăsește deja parțial nivelul din 1938. În lipsa unei surse complete, este dificil să înaintăm mai mult. Numeroasele schimbări teritoriale petrecute în Germania în cursul secolului trecut, inclusiv, recent, unificarea din 1990–1991, la care se adaugă faptul că statisticile fiscale complete nu sunt efectuate decât o dată la trei ani (și nu anual, ca în majoritatea celorlalte țări), complică și mai mult studiul amănunțit al cazului german[1].

Inegalitățile în țările emergente: mai slabe decât în Statele Unite

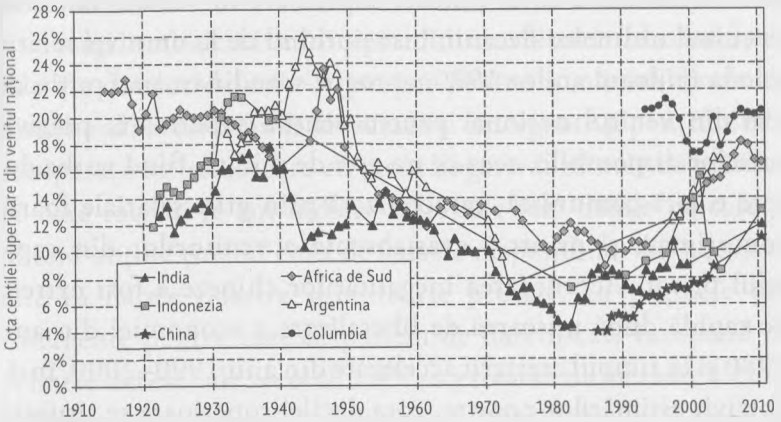
Să analizăm acum cazul țărilor sărace și emergente. Sursele istorice care permit studiul dinamicii distribuției averilor pe

[1] Pentru o analiză istorică aprofundată a dinamicii inegalităților germane, date fiind sursele disponibile imperfecte, vezi F. Dell, *L'Allemagne inégale. Inégalités de revenus et de patrimoine en Allemagne, dynamique d'accumulation du capital et taxation de Bismarck à Schröder 1870–2005*, EHESS, 2008.

termen lung sunt, din păcate, mult mai reduse de îndată ce părăsim țările bogate. Există totuși mai multe țări sărace și emergente pentru care putem găsi surse fiscale pe perioadă îndelungată care permit comparația – aproximative – cu rezultatele obținute pentru țările dezvoltate. La scurt timp după ce a introdus un impozit progresiv pe venitul global în metropolă, colonizatorul britanic decide să procedeze la fel în mai multe dintre posesiunile sale: așa a fost creat un impozit pe venit – destul de asemănător cu cel introdus în Marea Britanie în 1909 – în Africa de Sud încă din 1913 și în imperiul Indiilor (inclusiv Pakistanul de astăzi) încă din 1922. Colonizatorul olandez procedează la fel, instituind un impozit pe venit în Indonezia în 1920. Mai multe țări din America de Sud introduc impozitul pe venit în perioada interbelică, de pildă Argentina în 1932. Pentru aceste patru țări – Africa de Sud, India, Indonezia și Argentina –, dispunem de date fiscale începând cu 1913, 1922, 1920, respectiv 1932, care se prelungesc – cu diverse lacune – până în anii 2000–2010. Aceste date sunt de aceeași natură cu cele de care dispunem pentru țările bogate și pot fi exploatate folosind aceleași metode și îndeosebi estimările privind venitul național realizate în aceste țări diferite de la începutul secolului XX.

Estimările obținute sunt indicate în graficul 9.9. Mai multe aspecte merită subliniate. În primul rând, cel mai frapant rezultat este fără îndoială acela că ordinele de mărime obținute pentru cota centilei superioare din venitul național în țările sărace sau emergente sunt la o primă aproximare extrem de apropiate de cele observate în țările bogate. În fazele cele mai inegalitare, cu precădere în prima jumătate a secolului XX, în intervalul 1910–1940, centila superioară deține în jur de

Graficul 9.9
Inegalitatea veniturilor în țările emergente, 1910–2010



Citirea graficului: Măsurată cu ajutorul cotei centilei superioare, inegalitatea veniturilor a crescut în țările emergente începând cu anii 1980, dar se situează sub nivelul american în 2000–2010. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

20% din venitul național în cele patru țări analizate: circa 15%–18% în India și aproximativ 22%–25% în Africa de Sud, în Indonezia și în Argentina. În fazele cele mai egalitare, adică îndeosebi între 1950 și 1970, cota centilei superioare scade la niveluri cuprinse între 6% și 12%, în funcție de țară (doar 5%–6% în India, 8%–9% în Indonezia și în Argentina, 11%–12% în Africa de Sud). Asistăm mai pretutindeni, începând cu anii 1980, la o creștere a cotei decilei superioare, care se situează în anii 2000–2010 la în jur de 15% din venitul național (aproximativ 12%–13% în India și în Indonezia și 16%–18% în Africa de Sud și în Argentina).

Am reprezentat, de asemenea, în graficul 9.9 două țări pentru care sursele fiscale disponibile îngăduie doar studiul evoluțiilor în curs de la jumătatea anilor 1980 și începutul

anilor 1990: China și Columbia[1]. În China se observă o creștere însemnată a cotei centilei superioare în venitul național în cursul ultimelor decenii, însă pornind de la un nivel relativ mic la mijlocul anilor 1980, aproape scandinav: mai puțin de 5% din venitul național pentru centila superioară, potrivit surselor disponibile, ceea ce nu este de mirare, fiind vorba despre o țară comunistă, caracterizată prin grile salariale foarte comprimate și printr-o cvasiabsență a veniturilor din capitalul privat. Accentuarea inegalităților chineze a fost extrem de rapidă după mișcarea de liberalizare a economiei din anii 1980 și în timpul creșterii accelerate din anii 1990–2000, însă, potrivit estimărilor noastre, cota decilei superioare se situează în anii 2000–2010 la circa 10%–11% din venitul național, un nivel inferior față de cele din India și din Indonezia (în jur de 12%–14%, aproximativ nivelul din Marea Britanie sau din Canada) și net inferior celui din Africa de Sud și din Argentina (16%–18%, aproximativ nivelul din Statele Unite).

Dimpotrivă, Columbia pare să fie una dintre cele mai inegalitare țări înregistrate în World Top Incomes Database: cota centilei superioare se situează la circa 20% din venitul național de-a lungul perioadei 1990–2010, fără o tendință clară (vezi graficul 9.9). Este vorba despre un nivel de inegalitate și mai sporit decât cel atins de Statele Unite în anii 2000–2010, cel puțin dacă excludem plusvalorile: incluzând

[1] În China nu exista un impozit pe venit propriu-zis înainte de 1980, astfel încât nici o sursă nu permite studiul evoluției inegalității veniturilor pentru tot secolul XX (seriile prezentate aici încep în 1986). Pentru Columbia, datele fiscale pe care le-am adunat până în prezent încep abia în 1993, însă impozitul pe venit exista cu mult înainte și este posibil să regăsim date anterioare (datele fiscale istorice au fost relativ prost arhivate în numeroase țări sud-americane).

și plusvalorile, Statele Unite au depășit ușor Columbia în ultimii zece ani.

Totuși, trebuie să subliniem din nou limitările considerabile ale datelor de care dispunem pentru a măsura dinamica distribuției averilor în țările sărace și emergente și pentru a face comparații satisfăcătoare cu țările bogate. Ordinele de mărime pe care tocmai le-am indicat sunt cele mai fiabile pe care le putem obține ținând cont de sursele disponibile, dar adevărul este că datele noastre sunt foarte precare. În puținele țări emergente pentru care dispunem de date fiscale începând cu primele decenii ale secolului XX, acestea au numeroase lacune și întreruperi, deseori în perioada 1950–1970, în momentul independenței, ca în Indonezia. Ne străduim în prezent să includem numeroase alte țări în baza noastră de date istorice, în special foste colonii britanice și franceze din Indochina, din Africa de Nord și din Africa Centrală și Occidentală, dar adesea este dificil să facem legătura între datele epocii coloniale și sursele fiscale contemporane[1].

Atunci când datele fiscale există, interesul lor este redus de faptul că impozitul pe venit din țările mai puțin dezvoltate nu se aplică adesea decât unei minorități a populației, astfel încât, de pildă, putem estima cota centilei superioare din venitul total, dar nu cota decilei superioare. Atunci când datele o permit, ca în Africa de Sud, pentru anumite subperioade, constatăm că nivelurile cele mai mari observate pentru cota decilei superioare sunt de circa 50%–55% din venitul național, un nivel comparabil – sau ușor mai mare – cu cele mai mari

[1] Lista proiectelor în curs este disponibilă pe site-ul World Top Incomes Database.

niveluri de inegalitate observate în țările bogate, în Europa anilor 1900–1910 sau în Statele Unite în 2000–2010.

De asemenea, constatăm o anumită deteriorare a datelor fiscale începând cu anii 1990–2000. Aceasta se datorează parțial apariției fișierelor electronice, care determină adesea administrațiile să întrerupă publicațiile statistice detaliate care existau înainte și de care aveau ele însele nevoie, ceea ce poate conduce în mod paradoxal la o deteriorare a surselor de informare în epoca digitală (observăm același tip de fenomen în țările bogate)[1]. Dar aceasta pare a corespunde mai ales unei pierderi a interesului pentru impozitul progresiv pe venit în general, atât în cadrul organizațiilor internaționale, cât și în anumite guverne[2]. Un caz emblematic este cel al Indiei, care, la începutul anilor 2000, a sistat complet întocmirea și publicarea de statistici detaliate bazate pe declarațiile de venit, care existaseră fără întrerupere din 1922. Consecința stranie este că e mai dificil de studiat evoluția veniturilor mari în India la acest început de secol XXI decât în secolul trecut[3].

Această lipsă de informație și de transparență democratică este cu atât mai regretabilă cu cât problema distribuției averilor

[1] Atunci când putem avea acces la fișierele fiscale, digitalizarea constituie, desigur, o îmbunătățire a surselor de informare. Însă, dacă fișierele sunt inaccesibile sau prost arhivate (ceea ce se întâmplă frecvent), dispariția publicațiilor statistice pe hârtie poate duce în numeroase cazuri la o pierdere de memorie fiscală și istorică.

[2] Cu cât impozitul se apropie de un impozit pur proporțional, cu atât nevoia de date detaliate pe tranșe de venit se face mai puțin simțită. Vom reveni în partea a patra asupra evoluțiilor fiscale: să amintim pur și simplu că au un impact asupra instrumentului de observare.

[3] Actualizarea pentru anul 2010 indicată în graficul 9.9 a fost realizată pornind de la date profund imperfecte despre remunerațiile directorilor de companii și ea trebuie considerată o primă aproximare. Vezi anexa tehnică.

și a roadelor creșterii se pune cu cel puțin aceeași intensitate în țările sărace și emergente ca în țările bogate. Trebuie să mai subliniem și că creșterea extrem de puternică înregistrată oficial în țările emergente în ultimele decenii, în special în India și în China, se bazează aproape în exclusivitate pe statisticile referitoare la producție. Atunci când încercăm să măsurăm creșterea veniturilor folosind sondaje referitoare la bugetele gospodăriilor, deseori este foarte dificil să identificăm nivelurile raportate de creștere macroeconomică: veniturile indiene și chineze cresc în ritm accelerat, însă cu mult mai puțin accelerat decât cel preconizat în statisticile de creștere oficială. Evident, acest paradox al „găurii negre" a creșterii în țările emergente este problematic. Cauza poate fi supraestimarea creșterii producției (există numeroase stimulente administrative în favoarea manipulării fluxurilor de producție), sau că este subestimată creșterea venitului (sondajele realizate în gospodării au și ele imperfecțiunile lor), sau – mai sigur – și una, și alta. Acest fapt se poate explica și prin faptul că veniturile cele mai mari – cu atât mai prost înregistrate în sondajele declarative – au atras o parte disproporționată din creșterea producției.

În cazul Indiei, se poate estima – doar pe baza veniturilor declarate – că sporirea cotei centilei superioare din venitul național constatată din datele fiscale explică ea singură între un sfert și o treime din „gaura neagră" a creșterii dintre 1990 și 2000[1]. Ținând cont de deteriorarea statisticilor fiscale din

[1] Vezi A. Banerjee și T. Piketty, „Top Indian incomes, 1922–2000", *World Bank Economic Review*, 2005. Vezi și *id.*, „Are the rich growing richer? Evidence from Indian tax data", în: A. Deaton și V. Kozel, *Data and Dogma: the Great Indian Poverty Debate*, McMillan, 2004. „Gaura neagră" reprezintă aproape jumătate din creșterea totală în India între 1990 și

anii 2000, este imposibil să prelungim corect acest exercițiu de descompunere socială a creșterii. În cazul Chinei, statisticile efectuate de administrația fiscală sunt și mai rudimentare decât pentru India și ilustrează lipsa totală de transparență a autorităților chineze în aceste chestiuni. În situația dată, estimările indicate în graficul 9.9 sunt cele mai fiabile la care am avut acces[1]. Dar este o urgență ca datele complete să fie făcute publice de către administrațiile acestor două țări, ca de altfel din toate țările. După aceea, poate că ne vom da seama că inegalitatea din India și din China a evoluat mai rapid decât ne închipuiam.

În orice caz, vom observa că, oricare ar fi neajunsurile administrațiilor fiscale din țările sărace și emergente, datele obținute din declarațiile de venit indică niveluri mult mai ridicate – și mult mai realiste – ale marilor venituri decât sondajele efectuate în gospodării. De exemplu, declarațiile fiscale ne permit să constatăm că doar centila superioară deține peste 20% din venitul național în Columbia în anii 2000–2010 (și aproape 20% în Argentina). Este posibil ca inegalitatea reală să fie și mai ridicată. Însă faptul că veniturile cele mai mari declarate în sondajele efectuate în aceleași țări sunt adesea de doar patru–cinci ori mai mari decât venitul mediu (nimeni nu este cu adevărat bogat), astfel încât cota centilei superioare este în general mai mică de 5% din venitul național potrivit acestui tip de sursă, pare puțin credibil. Observăm până în ce punct sondajele din gospodării, care constituie adesea singura sursă utilizată de organizațiile internaționale (în special de

2000: venitul pe cap de locuitor a crescut cu aproape 4% pe an potrivit conturilor naționale și cu puțin peste 2% pe an conform sondajelor din gospodării. Miza este așadar importantă.

[1] Vezi anexa tehnică.

Banca Mondială) și de guverne pentru a măsura inegalitățile, contribuie la o viziune părtinitoare și înșelător de moderată a distribuției averilor. Atâta vreme cât estimările oficiale nu vor completa datele sondajelor cu o utilizare sistematică a datelor administrative și fiscale, va fi imposibil să obținem descompuneri credibile ale nivelului de creștere macroeconomică între diferitele grupuri sociale prezente și diferitele decile și centile din ierarhia veniturilor – atât în țările sărace și emergente, cât și în țările bogate.

Iluzia productivității marginale

Să revenim la chestiunea exploziei inegalităților salariale observate începând cu anii 1970–1980 în Statele Unite (și, într-o mai mică măsură, în Marea Britanie și în Canada). Am observat că teoria productivității marginale și a cursei-urmăriri între tehnologie și educație nu este deloc convingătoare: avântul remunerațiilor foarte mari a fost extrem de concentrat în cadrul centilei superioare (ba chiar al milimii superioare) și a avut loc doar în anumite țări (Japonia și Europa continentală au fost deocamdată mult mai puțin afectate decât Statele Unite), în vreme ce transformările tehnologice ar fi trebuit să influențeze într-un mod mai continuu vârful distribuției calificărilor, și asta în toate țările cu un nivel de dezvoltare asemănător. Faptul că inegalitatea veniturilor atinge în Statele Unite în anii 2000–2010 un nivel mai ridicat decât cel observat în țările sărace și emergente în perioade diferite – de exemplu, mai mare decât în India sau în Africa de Sud în anii 1920–1930, 1960–1970 sau 2000–2010 – ne face de asemenea să ne îndoim de o explicație întemeiată doar pe inegalitatea obiectivă a productivităților. Este adevărat că inegalitatea

fundamentală a calificărilor și a productivităților individuale este mai puternică în Statele Unite la acest început de secol XXI decât în India semianalfabetă de acum câțiva zeci de ani (sau chiar de astăzi) ori din Africa de Sud a apartheidului (sau a postapartheid-ului)? În acest caz, ar fi probabil oarecum îngrijorător pentru instituțiile americane de învățământ, care trebuie cu siguranță să fie îmbunătățite și să devină mai accesibile, dar care, fără îndoială, nu merită această vină extravagantă.

Explicația care mi se pare cea mai convingătoare pentru avântul remunerațiilor americane foarte mari este următoarea. În primul rând, când vine vorba despre funcțiile de conducere din marile companii, care am văzut că reprezentau marea majoritate a celor mai ridicate salarii, ideea unei baze obiective în termeni de „productivitate" individuală pentru a explica remunerațiile mi se pare puțin naivă. Pentru funcțiile duplicabile, de pildă un muncitor sau un chelner în plus, putem estima „productivitatea marginală" adusă de acest salariat cu marje de eroare deloc neglijabile, după cum remarcam mai sus. Dar, când este vorba despre funcțiile unice sau cvasiunice, aceste marje de eroare devin inevitabil mult mai însemnate. La drept vorbind, odată ce introducem ipoteza informației imperfecte – eminamente justificată în acest context – în modelele economice standard, noțiunea de „productivitate marginală individuală" devine prost definită și nu este departe de a se transforma într-o construcție ideologică pură ce permite justificarea unui statut mai înalt.

Concret, să ne imaginăm o corporație multinațională cu 100 000 de angajați în toată lumea și cu o cifră anuală de afaceri de 10 miliarde de euro, adică de 100 000 de euro pe salariat.

Să presupunem că achizițiile de bunuri și servicii reprezintă jumătate din această cifră de afaceri (este o proporție tipică pentru economie în ansamblu), astfel încât valoarea adăugată a acestei societăți – de care ea dispune pentru a remunera forța de muncă și capitalul pe care îl utilizează în mod direct – este de 5 miliarde de euro, adică de 50 000 de euro pe salariat. Pentru a fixa salariul directorului financiar al companiei (sau al adjuncților săi ori al directorului de marketing și al echipei sale etc.), ar trebui în principiu să-i estimăm productivitatea marginală, mai exact, contribuția sa la cele 5 miliarde de euro de valoare adăugată: este ea de 100 000 de euro, de 500 000 de euro sau de 5 milioane de euro pe an? Evident, este imposibil să răspundem cu exactitate și obiectivitate la această întrebare. Am putea, desigur, face un experiment, angajând mai mulți directori financiari, fiecare vreme de câțiva ani, și încercând să stabilim care a fost impactul respectivului director asupra cifrei de afaceri de 10 miliarde de euro. Observăm că estimarea obținută ar fi, inevitabil, extrem de aproximativă, cu o marjă de eroare mult mai mare decât remunerația maximă posibilă pentru acest post, inclusiv într-un mediu economic pe deplin stabil[1]. Asta fără a mai pune la socoteală că, într-un mediu caracterizat de redefinirea cvasipermanentă a contururilor companiilor și a funcțiilor exacte în cadrul fiecărei societăți, o asemenea evaluare experimentală nu are, firește, nici o speranță.

[1] În realitate, rezultatul principal – și, în ansamblu, destul de evident – al modelelor economice de experimentare optimală în prezența informației imperfecte este acela că agenții implicați (aici, companiile) nu au nici un interes să caute o informație completă, atâta vreme cât există costuri de experimentare (este costisitor să testezi zeci de directori financiari înainte de a alege unul pentru totdeauna), cu atât mai mult cu cât informația are o valoare publică care îi depășește valoarea privată pentru compania în cauză. Vezi anexa tehnică pentru trimiteri bibliografice.

Dată find această dificultate informațională și cognitivă, cum sunt stabilite în practică aceste remunerații? Ele sunt fixate în general de către superiorii ierarhici, iar remunerațiile superioare sunt stabilite de superiorii înșiși sau de comitete corporatiste de compensare alcătuite din diverse persoane cu venituri comparabile (în special directori ai altor corporații mari). Adunările generale ale acționarilor joacă uneori un rol complementar, însă doar în cazul unui număr redus de posturi de conducere, și nu al tuturor managerilor de vârf. În orice caz, dată fiind imposibilitatea de a estima cu precizie contribuția fiecăruia la producția companiei în cauză, în mod inevitabil deciziile luate în urma acestor procese sunt în bună parte arbitrare și depind de raporturile de forță și de puterea de negociere a celor implicați. Este normal să presupunem că persoanele care se află în situația de a-și fixa propriul salariu au tendința de a dezlega punga sau cel puțin de a se arăta mai optimiste decât media în ceea ce privește evaluarea productivității lor marginale. Toate acestea sunt lucruri omenești, mai ales într-o situație în care informația este imperfectă din punct de vedere obiectiv. Fără a ajunge să discutăm despre „mâna care se servește din casă", constatăm că această imagine este fără îndoială mai adaptată decât cea a „mâinii invizibile", metaforă a pieței, potrivit lui Adam Smith. În practică, mâna invizibilă nu există, la fel cum nu există nici concurență „pură și perfectă", iar piața este mereu întruchipată de instituții specifice, precum superiorii ierarhici sau comitetele de compensare.

Asta nu înseamnă că superiorii și comitetele pot fixa orice salariu și aleg mereu și pretutindeni cel mai înalt nivel cu putință. Instituțiile și normele care caracterizează „guvernanța"

companiilor într-o anumită țară sunt imperfecte și vagi, dar există totuși un anumit număr de mecanisme de control și echilibru. Aceste instituții sunt puternic influențate de normele sociale în vigoare în societatea dată, îndeosebi la nivelul managerilor de vârf și al acționarilor (sau al reprezentanților lor, care sunt adesea investitori instituționali, de pildă corporații financiare și fonduri de pensie), precum și de acceptabilitatea socială a unui nivel de remunerare de către salariații mai prost plătiți din companie și de societatea în ansamblul ei. Aceste norme sociale depind tocmai de sistemele de credințe cu privire la contribuția indivizilor implicați la producția companiilor și la creșterea țării. Ținând seama de incertitudinile majore legate de acest subiect, nu este deloc de mirare că aceste percepții variază de la o epocă la alta și de la o țară la alta și că ele depind de fiecare istorie națională în parte. Aspectul important este că, date fiind aceste norme dintr-o anumită țară, este dificil pentru o companie să li se opună.

Fără o teorie de această natură, mi se pare foarte dificil să explicăm diferențele extrem de pronunțate observate între țări plecând de la nivelul celor mai mari remunerații, diferențe în special între Statele Unite (și, în mai mică măsură, celelalte țări anglo-saxone), pe de-o parte, și Europa continentală și Japonia, pe de altă parte. Altfel spus, inegalitățile salariale s-au accentuat puternic în Statele Unite și în Marea Britanie, pur și simplu fiindcă societățile americane și britanice au devenit mult mai tolerante cu remunerațiile extreme începând cu anii 1970–1980. O evoluție asemănătoare a normelor sociale a avut loc și în societățile europene și nipone, dar ea a început mai târziu (în anii 1980–1990, ba chiar 1990–2000) și a fost mult mai puțin puternică, chiar și astăzi. La începutul anilor

2010, remunerațiile de milioane de euro continuă să șocheze mai mult în Suedia, în Germania, în Franța, în Japonia sau în Italia decât în Statele Unite sau în Marea Britanie. Nu a fost dintotdeauna așa, nici pe departe: să amintim că Statele Unite erau în anii 1950–1960 net mai egalitare decât Franța, mai ales în ceea ce privește ierarhiile salariale. Însă este așa începând cu anii 1970–1980 și totul arată că aceasta a jucat un rol central în evoluția inegalităților salariale din diversele țări.

Avântul supermanagerilor: o puternică forță de divergență

Această abordare în termeni de norme și de acceptabilitate socială pare *a priori* destul de plauzibilă, însă ea nu face decât să deplaseze dificultatea la alt nivel. Trebuie să explicăm de unde vin aceste norme sociale și cum evoluează, ceea ce ține atât de sociologie, de psihologie, de studiul credințelor și percepțiilor, de istoria politică și culturală, cât și de economie *stricto sensu*. Problema inegalităților ține de științele sociale în sens larg, și nu de una singură dintre aceste discipline. De altfel, am remarcat deja că „revoluția conservatoare" anglo-saxonă a anilor 1970–1980, caracterizată și prin această toleranță sporită față de salariile foarte mari ale supermanagerilor, fusese fără îndoială cauzată parțial de sentimentul de la acea vreme al Statelor Unite și al Regatului Unit că sunt ajunse din urmă, ba chiar depășite (chiar dacă cei treizeci de ani glorioși din Europa și din Japonia erau în realitate consecința aproape mecanică a șocurilor anilor 1914–1945). Dar este evident că alți factori au jucat fără îndoială un rol important.

Bineînțeles, nu pretindem că inegalitățile salariale în ansamblul lor sunt determinate întru totul de normele sociale

privind echitatea remunerațiilor. După cum am remarcat deja, teoria productivității marginale și a cursei-urmărire între educație și tehnologie ne permite să explicăm în mod plauzibil evoluția pe termen lung a distribuției salariilor, cel puțin până la un anumit nivel al salariilor și cu un grad limitat de precizie. Logica tehnologiei și a calificărilor instituie limite în interiorul cărora trebuie să se încadreze majoritatea salariilor. Însă, pentru funcțiile neduplicabile și pe măsură ce funcțiile devin din ce în ce mai puțin duplicabile, îndeosebi în cadrul ierarhiilor manageriale ale marilor companii, marjele de eroare cu privire la productivitățile individuale devin considerabile. Puterea explicativă a tehnologiei și a calificărilor devine atunci din ce în ce mai slabă, iar cea a normelor sociale devine din ce în ce mai puternică. Aceasta nu afectează hotărâtor decât o minoritate dintre salariați, fără îndoială doar câteva procente, ba chiar sub 1%, în funcție de țară și de epocă.

Dar faptul esențial – care nu avea nimic evident *a priori* – este că variațiile în timp și între țări ale cotei salariale primite de centila superioară a ierarhiei salariilor pot căpăta o importanță considerabilă, după cum o demonstrează evoluțiile diferite observate în țările bogate începând cu anii 1970–1980. Acest avânt inedit al salariilor supermanagerilor trebuie fără îndoială asociat cu dimensiunea corporațiilor și cu diversitatea funcțiilor din cadrul firmelor. Dincolo de această problemă de guvernare a marilor organizații, problemă obiectiv complexă, este posibil ca această explozie să se explice și printr-o formă de „extremism meritocratic", adică printr-o nevoie a societăților moderne, și cu precădere a societății americane, de a-i desemna ele însele pe câștigători și de a le oferi remunerații cu atât mai extravagante cu cât ei par să fi

fost aleși datorită propriilor merite, și nu în virtutea logicii inegalitare din trecut. Vom reveni asupra acestui aspect.

În orice caz, este limpede că ar putea fi vorba despre un mecanism puternic ce amplifică divergența distribuției averilor: dacă persoanele cel mai bine plătite își fixează propriul salariu – cel puțin parțial –, aceasta poate accentua inegalitățile. Este foarte dificil să spunem *a priori* până unde poate duce un asemenea proces. Să reluăm cazul descris mai sus, cel al directorului financiar dintr-o corporație cu o cifră de afaceri de 10 miliarde de euro: pare improbabil să hotărâm într-o bună zi că productivitatea marginală a respectivului director este de 1 miliard sau chiar de 100 de milioane (măcar pentru că nu există suficienți bani pentru a remunera toată echipa de conducere); în schimb, unii consideră că remunerațiile individuale de 1 milion, 10 milioane sau chiar 50 de milioane pot fi pe deplin justificate (incertitudinea cu privire la productivitățile individuale este atât de mare, încât nu există nici o limită evidentă). Ne putem închipui că partea centilei superioare din masa salarială totală atinge 15%–20% în Statele Unite sau 25%–30%, ba chiar mai mult.

Pe lângă comparația evoluțiilor naționale din țările bogate începând cu anii 1970–1980, datele care demonstrează cel mai convingător eșecul „guvernanței corporatiste" și faptul că fixarea celor mai mari remunerații nu are decât puțin de-a face cu logica rațională a productivității sunt următoarele. Atunci când colectăm date despre firme individuale – lucru pe care îl putem face pentru corporațiile publice în țările bogate –, este dificil să explicăm variațiile remunerațiilor managerilor în funcție de performanța societăților analizate. Mai precis, putem descompune pentru un anumit număr de indicatori de

performanță – creșterea vânzărilor firmei, nivelul profiturilor ei etc. – variațiile datorate unor cauze exterioare companiei (de exemplu, conjunctura generală, șocurile de care a avut parte prețul mondial al materiilor prime, variațiile cursului de schimb sau performanța medie a sectorului în cauză) și restul variațiilor. Doar cel de-al doilea tip de variații pot fi afectate – cel puțin parțial – de către directorii companiei. Dacă remunerațiile ar urma logica productivității marginale, ar trebui să ne așteptăm ca ele să nu varieze – sau să varieze puțin –, în funcție de prima componentă, ci doar – sau mai ales – în funcție de a doua componentă. Or, observăm exact contrariul: remunerațiile managerilor cresc cel mai mult tocmai când vânzările sau profiturile cresc din motive exterioare. Acest lucru este cu atât mai clar atunci când analizăm cazul societăților americane: este ceea ce Bertrand și Mullainhatan numesc „remunerația norocului" (*„pay for luck"*[1]).

Vom relua și vom generaliza această abordare în partea a patra. Vom vedea că această tendință de a „remunera norocul" variază mult în timp și de la o țară la alta, mai ales în funcție de evoluția fiscalității și în special a impozitului marginal superior pe venit, ce pare să joace rolul de „barieră fiscală" (când este ridicat) sau de „îndemn la infracționalitate" (când este scăzut), cel puțin până la un anumit punct. Desigur, această evoluție fiscală este ea însăși legată de transformările normelor sociale privind inegalitățile, însă, odată lansată, își urmează propria logică. Concret, scăderea masivă a impozitului

[1] Vezi M. Bertrand și S. Mullainhatan, „Are CEOs rewarded for luck? The ones without principals are", *Quarterly Journal of Economics*, 2001. Vezi și lucrarea lui L. Bebchuk și J. Fried, *Pay Without Performance*, Harvard University Press, 2004.

marginal superior pe venit în țările anglo-saxone începând cu anii 1970–1980 (deși fuseseră inventatoarele fiscalității aproape de confiscare a veniturilor considerate indecente în deceniile anterioare) pare să fi transformat complet modalitățile de fixare a remunerațiilor managerilor, aceștia din urmă fiind acum mult mai stimulați decât în trecut să facă totul pentru a obține majorări importante. Vom analiza de asemenea în ce măsură acest mecanism amplificator dă naștere unei forțe de divergență de natură mai curând politică: scăderea impozitului marginal superior pe venit duce la o explozie a marilor remunerații, care sporește influența politică – mai ales prin intermediul finanțării partidelor, al grupurilor de presiune și al think-tank-urilor – a grupului social interesat să mențină acest impozit scăzut sau să-l reducă ulterior.

10 INEGALITATEA DEȚINERII DE CAPITAL

Să trecem acum la chestiunea inegalității patrimoniilor și a evoluției ei istorice. Aceasta este cu atât mai importantă cu cât reducerea inegalităților patrimoniale – și a veniturilor astfel obținute – observată în prima jumătate a secolului XX este singurul motiv pentru care inegalitatea totală a veniturilor a scăzut în această perioadă. Atât în Franța, cât și în Statele Unite, am observat că inegalitatea veniturilor din muncă nu se diminuase în mod structural între anii 1900–1910 și 1950–1960 (contrar predicțiilor optimiste ale teoriei lui Kuznets, întemeiate pe ideea unui transfer gradat și mecanic a mâinii de lucru din sectoarele cel mai puțin bine plătite spre activitățile cel mai bine remunerate) și că scăderea masivă a inegalității totale a veniturilor se explica în esență prin prăbușirea marilor venituri din capital. Toate elementele de care dispunem ne arată că acest lucru este valabil pentru toate

celelalte țări dezvoltate[1]. Așadar, este esențial să înțelegem cum și de ce a avut loc această comprimare istorică a inegalităților patrimoniale.

Importanța acestei chestiuni este de altfel consolidată de faptul că la acest început de secol XXI concentrarea deținerii de capital pare să se accentueze din nou, totul într-un context de sporire a raportului capital/venit și de creștere lentă. Acest potențial proces de divergență patrimonială ridică numeroase întrebări cu privire la impactul lui pe termen lung și pare într-o anumită măsură și mai îngrijorător decât procesul de divergență a supermanagerilor, care rămâne localizat din punct de vedere geografic.

Hiperconcentrarea patrimonială: Europa și America

După cum am remarcat deja în capitolul 7, distribuția patrimoniilor – și, așadar, a veniturilor din capital – este în continuare mult mai concentrată decât cea a veniturilor din muncă. În toate societățile cunoscute, în orice moment, jumătatea populației cea mai săracă în capital nu deține aproape nimic (în general, doar 5% din patrimoniul total), decila superioară a ierarhiei patrimoniilor deține o majoritate netă din ceea ce poate fi deținut (în general, mai bine de 60% din patrimoniul total și uneori până la 90%), iar populația dintre aceste două grupuri (40%) deține o parte cuprinsă între 5% și 35% din

[1] Toate datele privind structura veniturilor per nivel de venit global confirmă această constatare. Este valabil și pentru seriile care încep la sfârșitul secolului al XIX-lea (în Germania, în Japonia și în mai multe țări nordice). Datele disponibile pentru țările sărace și emergente sunt mai fragmentare, dar ele merg în aceeași direcție. Vezi anexa tehnică.

patrimoniul total[1]. Am remarcat de asemenea că apariția unei veritabile „clase medii patrimoniale" este fără îndoială cea mai importantă transformare structurală a distribuției averilor pe termen lung, adică faptul că acest grup intermediar este de acum înainte net mai bogat în patrimoniu decât cea mai săracă jumătate a populației și deține colectiv între un sfert și o treime din patrimoniul național.

Este necesar acum să înțelegem cauzele acestei transformări. Pentru aceasta, trebuie să începem prin a stabili cronologia evenimentelor. Când și cum a început reducerea inegalităților patrimoniale? Trebuie să precizăm înainte de toate că, din păcate, sursele disponibile – în principal, datele succesorale – nu permit în prezent studiul evoluției istorice a inegalităților de capital pentru același număr de țări ca în cazul inegalităților de venituri. Dispunem de estimări istorice relativ complete pentru patru țări: Franța, Marea Britanie, Statele Unite și Suedia. Concluziile oferite de aceste experiențe sunt relativ clare și convergente, îndeosebi în ceea ce privește asemănările și diferențele dintre traiectoriile europene și americane[2]. În plus, imensul avantaj al datelor patrimoniale, în comparație cu datele referitoare la venituri, este acela că ne permit în anumite cazuri să ne întoarcem mult mai mult în timp. Vom expune pe rând rezultatele obținute pentru aceste patru țări.

---

[1] Vezi mai ales capitolul 7, tabelul 7.2.

[2] Seriile parțiale disponibile pentru celelalte țări dau și ele rezultate coerente. De exemplu, evoluțiile observate în Danemarca și în Norvegia începând cu secolul al XIX-lea sunt foarte apropiate de traiectoria constatată în Suedia. Datele pentru Japonia și Germania indică o dinamică apropiată de cea a Franței. Un studiu recent asupra Australiei oferă rezultate coerente cu cele obținute pentru Statele Unite. Vezi anexa tehnică.

Franța: un observator al patrimoniilor

Cazul Franței este deosebit de interesant, deoarece este singura țară pentru care dispunem de o sursă istorică cu adevărat omogenă, care îngăduie studiul distribuției patrimoniilor într-o manieră continuă de la sfârșitul secolului al XVIII-lea și începutul secolului al XIX-lea. Aceasta se explică prin instituirea încă din 1791, la scurt timp după abolirea privilegiilor fiscale ale aristocrației, a unui impozit pe moșteniri și donații – și, la modul mai general, a unui sistem de înregistrare a patrimoniilor – uimitor de modern și de universal pentru acea vreme. Noul impozit succesoral introdus de Revoluția Franceză este universal din trei perspective: se aplică în aceeași manieră tuturor tipurilor de bunuri și de proprietăți (terenuri agricole, bunuri imobiliare urbane și rurale, lichidități, obligațiuni publice sau private, active financiare de orice natură, acțiuni, participațiuni, mobilier, obiecte prețioase etc.), oricine ar fi proprietarul acestora (nobil sau om de rând) și oricare ar fi sumele implicate, cât de mici ar fi ele. Obiectivul acestei reforme fondatoare nu era doar acela de a spori încasările fiscale ale noului regim, ci și de a permite administrației să înregistreze toate transferurile patrimoniale prin succesiune (la moartea proprietarului) sau prin donație (în timpul vieții proprietarului), pentru a putea garanta tuturor exercitarea deplină a dreptului de proprietate. În limbajul administrativ oficial, impozitul pe succesiuni și donații a făcut parte dintotdeauna, de la legea din 1791 și până în zilele noastre, din categoria cea mai largă a taxelor de înregistrare și, mai specific, din cea a taxelor de transfer, taxe

percepute pe „transferuri cu titlu gratuit“ (adică transferuri de titluri de proprietate efectuate fără compensații financiare, prin moștenire sau donație), dar și taxe pe „transferuri cu titlu oneros“ (adică transferuri constând într-un schimb de bani sau de alte titluri). În primul rând, fiecărui proprietar, mic sau mare, i se permite să-și înregistreze bunurile și să se poată bucura astfel în deplină siguranță de dreptul lui de proprietate și, de pildă, să apeleze la autoritățile publice în cazul în care se confruntă cu o contestație. Așa se instaurează, la sfârșitul anilor 1790 și începutul anilor 1800, un sistem relativ complet de înregistrare a proprietăților și mai ales un cadastru pentru bunurile imobiliare, care dăinuiește și astăzi.

Vom reveni în partea a patra la istoria impozitelor succesorale în diferitele țări. Pentru moment, impozitele ne interesează în primul rând ca sursă. Să notăm doar că majoritatea celorlalte țări trebuie să aștepte sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX pentru a introduce impozite asemănătoare. În Marea Britanie, abia odată cu reforma din 1894 sunt unificate taxele percepute pentru transferul de bunuri imobiliare (*real estate*) și taxele percepute pe activele financiare și bunurile personale (*personal estate*), iar statisticile succesorale omogene referitoare la ansamblul proprietăților sunt efectuate abia în anii 1910–1920. În Statele Unite, impozitul federal pe succesiuni și donații a fost introdus abia în 1916 și afecta doar o mică parte a populației (la nivelul statelor există impozite extrem de eterogene, care se aplică unor segmente mai mari de populație). Consecința este că studiul evoluției inegalităților patrimoniale în aceste două țări înaintea Primului Război Mondial este extrem de dificil: există în mod cert numeroase acte notariale și inventare ale bunurilor la deces, dar cel mai

adesea este vorba despre acte sub semnătură privată, care au de a face cu categorii specifice de populație și de bunuri, din care nu se pot trage concluzii generale.

Acest lucru este cu atât mai regretabil cu cât Primul Război Mondial reprezintă un șoc considerabil pentru patrimonii și distribuția lor. Unul dintre principalele interese ale analizei cazului francez este tocmai de a putea pune această schimbare esențială într-o perspectivă istorică mai îndelungată. Între 1791 și 1901, impozitul pe succesiuni și donații este strict proporțional: el variază în funcție de gradul de rudenie, însă este același, oricare ar fi suma transferată și, cel mai adesea, el este foarte redus (în general, de doar 1%–2%). Impozitul devine ușor progresiv în 1901, după o îndelungă luptă parlamentară. Administrația, care publica încă din anii 1820 statistici detaliate cu privire la fluxurile anuale de succesiuni și de donații, începe să întocmească în 1902 o varietate de statistici în funcție de dimensiunea moștenirii, care vor deveni din ce în ce mai sofisticate (tabele încrucișate pe vârstă, nivelul succesiunilor, tipurile bunurilor etc.) până în anii 1950–1960. Începând cu anii 1970–1980, este posibilă utilizarea fișierelor electronice cu eșantioane reprezentative din ansamblul declarațiilor de succesiune și de donație depuse în Franța într-un an, ceea ce facilitează perpetuarea acestor statistici până în anii 2000–2010. Pe lângă aceste bogate surse produse direct de administrația fiscală în cursul ultimelor două secole, am colectat și zeci de mii de declarații individuale, care au fost conservate foarte bine în arhivele naționale și departamentale încă din primii ani ai secolului al XIX-lea, pentru a construi eșantioane mari pentru anii 1800–1810 până în 2000–2010. În ansamblu, arhivele succesorale franceze oferă o perspectivă

extraordinar de bogată și de amănunțită asupra a două secole de acumulare și de distribuție a patrimoniilor[1].

Metamorfozele unei societăți patrimoniale

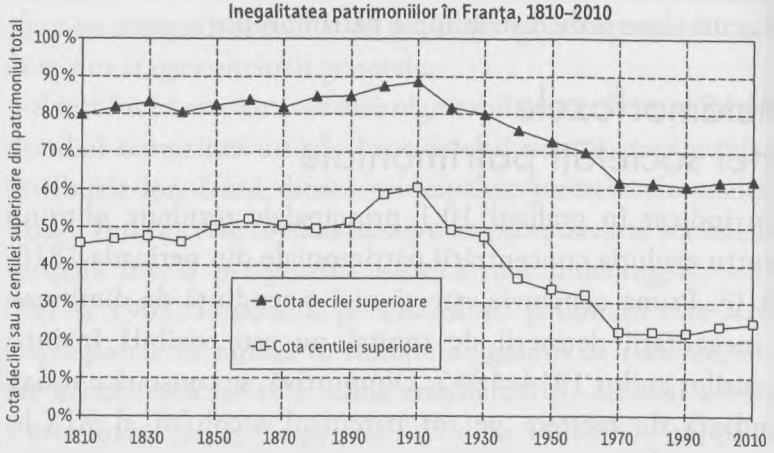
Am indicat în graficul 10.1 principalele rezultate obținute pentru evoluția concentrării patrimoniale din perioada 1810–2010[2]. Prima concluzie este că nici o tendință de diminuare a inegalității deținerii de capital nu este vizibilă înaintea șocurilor anilor 1914–1945. Dimpotrivă, se constată o ușoară tendință de creștere pe tot parcursul secolului al XIX-lea (pornind de la un nivel deja foarte ridicat) și chiar o accelerare a spiralei inegalitare de-a lungul anilor 1880–1913. Decila superioară a ierarhiei patrimoniilor deținea deja între 80% și 85% din patrimoniul total la începutul secolului al XIX-lea; ea deține aproape 90% la începutul secolului XX. Doar centila

[1] Pentru o descriere exactă a diferitelor surse, vezi T. Piketty, „On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050", art. citat (variantă prescurtată publicată în *Quarterly Journal of Economics*, 2011). Declarațiile individuale au fost colectate împreună cu Gilles Postel-Vinay și Jean-Laurent Rosenthal din arhivele pariziene. Folosim de asemenea declarații pentru toată Franța adunate anterior în cadrul proiectului *Enquête TRA*, prin eforturile unui număr mare de cercetători (îndeosebi Jérôme Bourdieu, Lionel Kesztenbaum și Akiko Suwa-Eisenman). Vezi anexa tehnică.

[2] Pentru o analiză detaliată a acestor rezultate, vezi T. Piketty, G. Postel-Vinay și J.-L. Rosenthal, „Wealth concentration in a developing economy: Paris and France, 1807-1994", *American Economic Review*, 2006. Prezentăm aici o variantă actualizată a acestor serii. Graficul 10.1 și graficele următoare se concentrează asupra mediilor decenale pentru a atrage atenția asupra evoluțiilor pe termen lung. Toate seriile anuale disponibile sunt accesibile on-line.

Graficul 10.1.

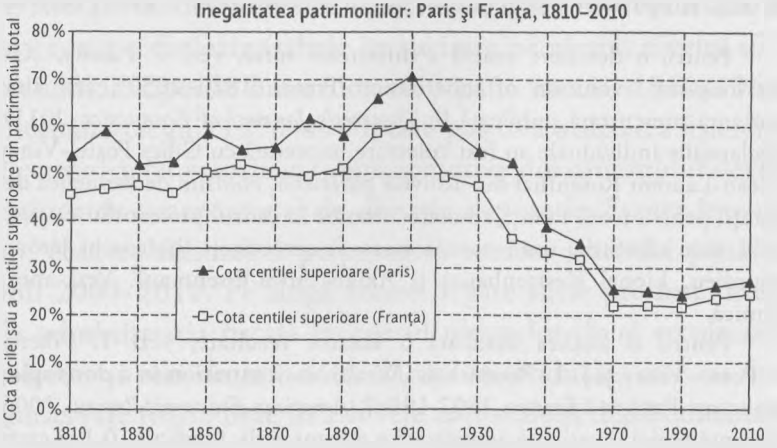
Inegalitatea patrimoniilor în Franța, 1810–2010



Citirea graficului: Decila superioară (10% cele mai mari patrimonii) deținea 80%–90% din patrimoniul total în anii 1810–1910 și 60%–65% în zilele noastre. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 10.2.

Inegalitatea patrimoniilor: Paris și Franța, 1810–2010



Citirea graficului: Centila superioară (1% cele mai mari patrimonii) deține 70% din patrimoniul total la Paris în ajunul Primului Război Mondial. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

superioară a distribuției deținea între 45% și 50% din patrimoniul național în anii 1800–1810; această cotă depășește 50% în intervalul 1850–1860 și atinge 60% din patrimoniul total în 1900–1910[1].

Atunci când analizăm aceste date de la distanța istorică de care ne bucurăm astăzi, nu putem decât să fim uimiți de concentrarea impresionantă a patrimoniilor, concentrare caracteristică societății franceze în Belle Époque – în ciuda tuturor discursurilor liniștitoare ale elitelor economice și politice ale celei de-a Treia Republici. La Paris, ce reunește în 1900–1910 doar puțin peste a douăzecea parte din populația franceză, dar un sfert din patrimonii, concentrarea averilor este și mai pronunțată și pare să se accentueze fără limită în deceniile de dinaintea Primului Război Mondial. În capitală, unde două treimi din populație mor fără nici un patrimoniu de transmis în secolul al XIX-lea (față de o jumătate în restul țării), dar unde se concentrează și cele mai mari averi, cota centilei superioare este de circa 55% la începutul secolului, depășește 60% în perioada 1880–1890, apoi 70% în ajunul Primului Război Mondial (vezi graficul 10.2). Privind această curbă, este firesc să ne întrebăm până unde ar fi escaladat concentrarea averilor dacă nu ar fi izbucnit războaiele.

Sursele noastre succesorale ne permit de asemenea să constatăm că inegalitatea patrimoniilor este aproape la fel de puternică în interiorul fiecărei categorii de vârstă, iar asta, pe tot parcursul secolului al XIX-lea. Să mai precizăm

[1] Cotele decilelor și centilelor indicate în graficele 10.1 și următoarele au fost calculate procentual din totalul patrimoniilor private. Însă, ținând cont de faptul că acestea din urmă reprezintă în general cvasitotalitatea patrimoniului național, nu este o mare diferență.

că estimările indicate în graficele 10.1–10.2 (și în graficele următoare) corespund inegalității patrimoniilor în ansamblul populației adulte în viață la fiecare dată indicată: pornim de la patrimoniile din momentul decesului, însă cântărim din nou fiecare observație în funcție de numărul persoanelor în viață din această categorie de vârstă în cursul anului respectiv. În practică, diferența nu este mare: concentrarea patrimonială printre cei în viață este mai mare cu doar câteva puncte decât inegalitatea averilor la momentul decesului și toate evoluțiile temporale sunt sensibil aceleași[1].

Care era concentrarea patrimoniilor în Franța secolului al XVIII-lea și în ajunul Revoluției? Din păcate, este imposibil să facem comparații exacte în lipsa unei surse comparabile cu sursa succesorală creată de adunările revoluționare (pentru Vechiul Regim nu dispunem decât de acte sub semnătură privată, eterogene și incomplete, la fel ca pentru Marea Britanie și Statele Unite până la sfârșitul secolului al XIX-lea).

[1] Această metodă a „coeficientului mortalității" („*mortality multiplier*") reponderează fiecare observație cu inversul ratei de mortalitate pentru grupa de vârstă în cauză: o persoană care moare la vârsta de 40 de ani reprezintă mai mulți indivizi în viață decât o persoană care moare la 80 de ani (trebuie să luăm de asemenea în considerare mortalitatea diferită în funcție de nivelul averii). Metoda a fost concepută de economiști și statisticieni francezi și britanici în anii 1900–1910 (în special Mallet, Séailles, Strutt și Stamp) și a fost utilizată în toate cercetările istorice ulterioare. Atunci când există, datele izvorâte din anchetele privind patrimoniile sau din impozitele anuale pe averile celor în viață (mai ales în țările nordice, unde astfel de impozite există de la începutul secolului XX, sau în Franța, cu datele obținute din impozitul pe avere din intervalul 1990–2010) ne permit să verificăm validitatea acestei metode și să rafinăm ipotezele referitoare la diferențele de mortalitate. Pentru aceste aspecte metodologice, vezi anexa tehnică.

Dar totul pare să indice că inegalitatea patrimoniilor private s-a redus ușor între anii 1780 și anii 1800–1810, ținând cont de redistribuirile de terenuri agricole și de anularea titlurilor de datorie publică în timpul Revoluției și, la modul mai general, ținând cont de șocurile suportate de averile aristocraților. Este posibil ca partea decilei superioare să fi atins sau chiar să fi depășit ușor 90% din patrimoniul total în ajunul anului 1789 și ca partea centilei superioare să fi atins, ba chiar să fi depășit 60%. Invers, „miliardul pentru emigrați"[1] și revenirea nobilimii în prim-planul scenei politice au favorizat refacerea unor vechi averi în timpul monarhiilor cenzitare (1815–1848). În fapt, datele noastre succesorale ne permit să constatăm că procentul aristocraților în cadrul centilei superioare a ierarhiei patrimoniilor pariziene crește treptat de la doar 15% în anii 1800–1810 la aproape 30% în anii 1840, apoi scade necruțător începând cu anii 1850–1860 și ajunge la mai puțin de 10% în perioada 1890–1900[2].

Cu toate acestea, importanța mișcărilor antrenate de Revoluția Franceză nu trebuie exagerată. Dincolo de aceste variații (reducere probabilă a inegalităților patrimoniale din anii 1780 până în anii 1800–1810, apoi creștere treptată din 1810–1820 până în 1900–1910, cu precădere începând cu anii 1870–1880), aspectul major este relativa stabilitate a inegalității deținerii de capital la un nivel extrem de ridicat de-a lungul secolelor al XVIII-lea și al XIX-lea și până la începutul secolului XX. Pe tot parcursul acestei perioade, decila

[1] Miliardul de franci achitat nobilimii drept compensație pentru pământurile confiscate în timpul Revoluției (n.tr.)

[2] Vezi anexa tehnică. Acest procent depășea probabil 50% înainte de 1789.

superioară deține undeva în jur de 80%–90% din patrimoniul total, iar centila superioară, circa 50%–60%. După cum am observat în partea a doua, structura capitalului s-a transformat radical între secolul al XVIII-lea și începutul secolului XX (capitalul funciar a fost înlocuit aproape în totalitate de capitalul industrial, financiar și imobiliar și nu mai cântărește aproape nimic în patrimoniile din Belle Époque), dar nivelul lui global – măsurat în ani de venit național – a rămas relativ stabil. Revoluția Franceză nu a avut decât un impact minor asupra raportului capital/venit. Am observat mai devreme că același lucru este valabil și pentru distribuția capitalului. În anii 1810–1820, epoca lui Goriot, a lui Rastignac și a domnișoarei Victorine, averea este fără îndoială distribuită mai puțin inegal decât în Vechiul Regim. Însă diferența este minimă: este vorba în cele două cazuri despre societăți patrimoniale caracterizate de o hiperconcentrare a capitalului, în care moștenirea și căsătoria joacă un rol esențial și în care obținerea unui patrimoniu însemnat asigură o bunăstare pe care studiile și munca nu își permit să o atingă. În Belle Époque, averea este și mai concentrată decât în momentul discursului lui Vautrin. Însă în fond este vorba despre aceeași societate și despre aceeași structură fundamentală a inegalităților, din Vechiul Regim până la a Treia Republică, în ciuda transformărilor economice și politice enorme care au avut loc între aceste două epoci.

Sursele noastre succesorale ne îngăduie de asemenea să constatăm că scăderea cotei decilei superioare din patrimoniul național în secolul XX a fost întru totul în beneficiul celor 40% din mijloc și că partea celor mai săraci 50% nu a evoluat deloc (a fost întotdeauna mai mică de 5%). Pe tot parcursul secolelor al XIX-lea și XX, cea mai săracă jumătate

a populației nu deține aproape nici un patrimoniu. În special, la momentul decesului, se constată că jumătatea cea mai săracă nu deține nici un activ imobiliar sau financiar susceptibil a fi transmis ori că puținele bunuri sunt absorbite în totalitate de cheltuielile asociate cu decesul sau de datorii (caz în care moștenitorii aleg în general să renunțe la moștenire). Această proporție depășește două treimi din decesele care au loc la Paris în secolul al XIX-lea, până în pragul Primului Război Mondial, fără nici o tendință de diminuare. În acest grup vast se încadrează de pildă și moș Goriot, care moare părăsit de fiicele sale, într-o sărăcie lucie: proprietăreasa lui, doamna Vauquer, îi cere lui Rastignac să acopere datoria bătrânului față de ea, iar acesta trebuie să mai achite și cheltuielile de înmormântare, ce depășesc valoarea bunurilor personale ale bătrânului. Din întreaga populație a Franței, circa jumătate moare așa, fără nici un patrimoniu de transmis – sau cu un patrimoniu negativ – în secolul al XIX-lea, iar această proporție nu va evolua deloc în secolul XX[1].

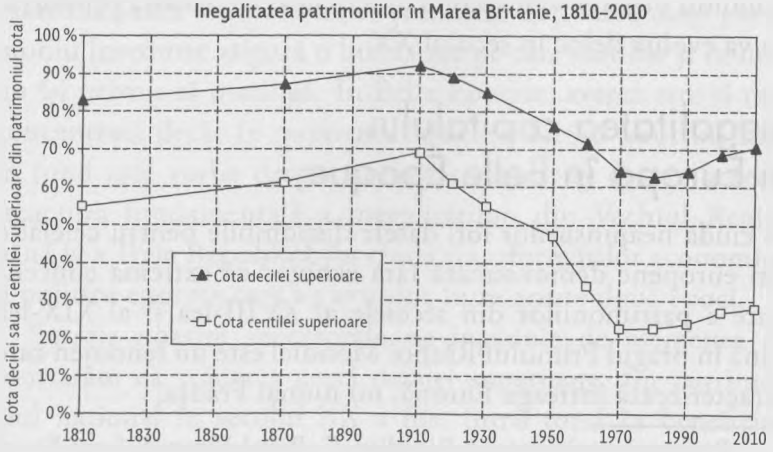
Inegalitatea capitalului în Europa în Belle Époque

În ciuda neajunsurilor lor, datele disponibile pentru celelalte țări europene demonstrează fără echivoc că extrema concentrare a patrimoniilor din secolele al XVIII-lea și al XIX-lea până în pragul Primului Război Mondial este un fenomen care caracterizează întreaga Europă, nu numai Franța.

[1] Pe această temă, vezi și J. Bourdieu, G. Postel-Vinay, A. Suwa-Eisenmann, „Pourquoi la richesse ne s'est-elle pas diffusée avec la croissance? Le degré zéro de l'inégalité et son évolution en France: 1800–1940", *Histoire et mesure*, 2003.

În Marea Britanie există, începând cu anii 1910–1920, statistici succesorale amănunțite care au fost intens exploatate de cercetători (îndeosebi de Atkinson și de Harrisson). Dacă le completăm cu estimările disponibile pentru anii recenți și cu estimările mai precare și mai puțin omogene făcute de Peter Lindert pentru 1810 și 1870 (pornind de la eșantioane de inventar de la momentul decesului), obținem o evoluție de ansamblu foarte apropiată de traiectoria franceză, cu un nivel general de inegalitate puțin mai ridicat în Marea Britanie. Cota decilei superioare era de 85% din patrimoniul total în 1810–1870 și depășește 90% în 1900–1910; cota centilei superioare ar fi crescut de la circa 55%–60% din patrimoniul total în 1810–1870 la aproape 70% în anii 1910 (vezi graficul 10.3). Sursele britanice sunt imperfecte, în special pentru secolul al XIX-lea, dar ordinele de mărime sunt cu totul clare:

Graficul 10.3.
Inegalitatea patrimoniilor în Marea Britanie, 1810–2010



Citirea graficului: Decila superioară deținea 80%–90% din patrimoniul total în anii 1810–1910 și 70% astăzi. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

concentrarea patrimoniilor era extrem de puternică în Marea Britanie în secolul al XIX-lea și nu a manifestat nici o tendință de scădere până în 1914, ci dimpotrivă. Din perspectivă franceză, cel mai frapant aspect este că inegalitatea capitalului era cu puțin mai mare în Marea Britanie decât în Franța în Belle Époque, în vreme ce elitele republicane ale momentului descriau Franța ca pe o țară egalitară în comparație cu vecinul monarhic de peste Canalul Mânecii. În realitate, natura formală a regimului politic nu avea decât un impact minor asupra realității distribuției averilor în cele două țări.

În Suedia, unde datele foarte bogate care încep din anii 1910 au fost exploatate recent de Ohlsonn, Roine și Waldenström și unde există de asemenea estimări pentru 1810 și 1870 (realizate îndeosebi de Lee Soltow), se constată o traiectorie foarte asemănătoare cu ceea ce se observă în Franța și în Marea

Graficul 10.4.
Inegalitatea patrimoniilor în Suedia, 1810–2010

Citirea graficului: Decila superioară deținea 80%–90% din patrimoniul total în anii 1810–1910 și 55%–60% astăzi. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Britanie (vezi graficul 10.4). Sursele patrimoniale suedeze confirmă ceea ce am aflat deja din declarațiile de venit: Suedia nu este țara egalitară structural pe care ne-o imaginăm uneori. Este adevărat, concentrarea patrimoniilor a atins în Suedia în anii 1970–1980 cel mai redus nivel observat în seriile noastre istorice (cu puțin peste 50% din patrimoniul total pentru decila superioară și cu doar 15% pentru centila superioară). Însă, dincolo de faptul că este totuși o inegalitate considerabilă, care a crescut puternic începând cu anii 1980–1990 (concentrarea patrimoniilor la începutul anilor 2010 pare cu puțin mai slabă decât în Franța), aspectul important asupra căruia mi se pare vital să insistăm aici este acela că în 1900–1910 concentrarea patrimoniilor era la fel de puternică în Suedia ca în Franța și în Marea Britanie. Toate societățile europene par să se caracterizeze în Belle Époque printr-o concentrare extrem de puternică a patrimoniilor. Este esențial să înțelegem care sunt cauzele acestui fapt și motivul pentru care această realitate s-a transformat radical pe parcursul secolului trecut.

Este interesant de remarcat că acest nivel extrem de concentrare a patrimoniilor – cu circa 80%–90% din capital deținut de decila superioară, din care aproximativ 50%–60% pentru centila superioară – pare să se manifeste în mai toate societățile până în secolul al XIX-lea și cu precădere în societățile agrare tradiționale, atât în epoca modernă, cât și în Evul Mediu și în Antichitate. Sursele disponibile sunt prea precare pentru a spera să facem comparații exacte și să studiem evoluțiile temporale, însă ordinele de mărime obținute pentru cota decilei superioare și a centilei superioare din totalul averilor (în special din totalul terenurilor agricole) sunt în general foarte

asemănătoare cu cele din Franța, Marea Britanie și Suedia în secolul al XIX-lea și în Belle Époque[1].

Apariția clasei de mijloc patrimoniale

Cele două întrebări care ne vor preocupa de acum încolo sunt așadar următoarele. De ce erau inegalitățile patrimoniale extreme – și din ce în ce mai mari – până la Primul Război Mondial? Și de ce, în ciuda faptului că patrimoniile în ansamblul lor și-au regăsit la acest început de secol XXI prosperitatea de la începutul secolului XX (cum o arată evoluția raportului capital/venit), concentrarea capitalului se situează astăzi sub aceste recorduri istorice și putem fi oare siguri că aceste cauze sunt definitive și ireversibile?

În realitate, a doua concluzie ce reiese net din datele franceze reprezentate în graficul 10.1 este următoarea: concentrarea patrimoniilor, ca și cea a veniturilor din patrimoniu se pare că nu și-au revenit niciodată pe deplin în urma șocurilor din anii 1914–1945. Cota decilei superioare, care atingea 90% din patrimoniul total în anii 1910, a scăzut la 60%–70% în anii 1950–1970; cota centilei superioare s-a diminuat și mai puternic, de la 60% în anii 1910 la 20%–30% în anii 1950–1970. Față de tendințele de dinaintea primului conflict mondial, ruptura este netă și masivă. Începând cu anii 1980–1990, inegalitățile patrimoniale au crescut din nou și vom vedea că globalizarea financiară face din ce în ce mai dificilă măsurarea patrimoniilor și a distribuției lor în cadrul

[1] Vezi, de exemplu, datele interesante cu privire la distribuția terenurilor, adunate de R.S. Bagnall, „Landholding in late roman Egypt. The distribution of wealth", *Journal of Roman Studies*, 1992. Există și alte lucrări de acest tip care oferă rezultate similare. Vezi anexa tehnică.

național: inegalitatea capitalului în secolul XXI va trebui apreciată din ce în ce mai mult la nivel mondial. Însă, oricare ar fi incertitudinile, nu încape îndoială că inegalitățile patrimoniale se situează în prezent cu mult sub nivelul de acum un secol: circa 60%–65% din patrimoniul total pentru decila superioară la începutul anilor 2010, un nivel foarte ridicat și totodată sensibil mai redus față de Belle Époque. Diferența esențială este că acum există o clasă de mijloc patrimonială care deține aproximativ o treime din patrimoniul național, ceea ce înseamnă ceva.

Datele disponibile pentru celelalte țări europene arată că și acesta este un fenomen general. În Marea Britanie, cota decilei superioare a scăzut de la peste 90% în ajunul primului conflict mondial la circa 60%–65% în anii 1970; în prezent, ea este de aproximativ 70%; cota centilei superioare s-a prăbușit efectiv în urma șocurilor din secolul XX, scăzând de la aproape 70% în anii 1910 la doar 20% în anii 1970, situându-se în cele din urmă în jur de 25%–30% la începutul anilor 2010 (vezi graficul 10.3). În Suedia, nivelurile concentrării capitalului sunt puțin mai reduse decât în Marea Britanie, însă traiectoria de ansamblu este destul de asemănătoare (vezi graficul 10.4). În toate cazurile, se constată că declinul celor mai bogați 10% din ierarhia averilor a fost în beneficiul clasei de mijloc patrimoniale (definită ca „următorii 40%“), și nu în folosul celei mai sărace jumătăți a populației, a cărei cotă din patrimoniul total a fost întotdeauna minusculă (în general, circa 5%), inclusiv în Suedia (unde nu a depășit niciodată 10%). În anumite cazuri, în special în Marea Britanie, se constată că prăbușirea celor mai bogați 1% le-a adus câștiguri și următorilor 9%. Însă, dincolo de particularitățile naționale,

asemănarea generală dintre diferitele traiectorii europene este extrem de frapantă. Transformarea structurală majoră este apariția unui grup central reprezentând aproape jumătate din populație, alcătuit din persoane care au reușit să acceadă la patrimoniu și care dețin colectiv între un sfert și o treime din patrimoniul național.

Inegalitatea capitalului în America

Să analizăm acum cazul american. Și aici există, începând cu anii 1910–1920, statistici succesorale intens utilizate de către cercetători (în special de Lampman, Kopczuk și Saez), însă cu limite importante legate de procentul slab al populației căreia i se aplică impozitul federal pe succesiuni. Aceste estimări pot fi completate cu anchetele detaliate privind patrimoniile, realizate în Statele Unite de Rezerva Federală începând cu anii 1960 (folosite îndeosebi de Kennickell și Wolff) și cu estimările mai fragile pentru anii 1810–1870, care se sprijină pe inventarele de la deces și pe un recensământ al patrimoniilor, folosite de Jones, respectiv de Soltow[1].

Se constată mai multe diferențe importante între traiectoriile europene și cele americane. În primul rând, s-ar părea că inegalitatea patrimoniilor din Statele Unite în preajma anului 1800 nu era cu mult mai mare decât în Suedia anilor 1970–1980. Fiind vorba despre o țară nouă, alcătuită în bună parte dintr-o populație de emigranți sosiți în Lumea Nouă fără nici o avere (sau cu un capital limitat), acest lucru nu este deloc de mirare: procesul de acumulare și de concentrare a averilor nu a avut timp să se desfășoare. Datele sunt totuși

[1] Indicațiile bibliografice și tehnice exacte sunt oferite în anexa tehnică.

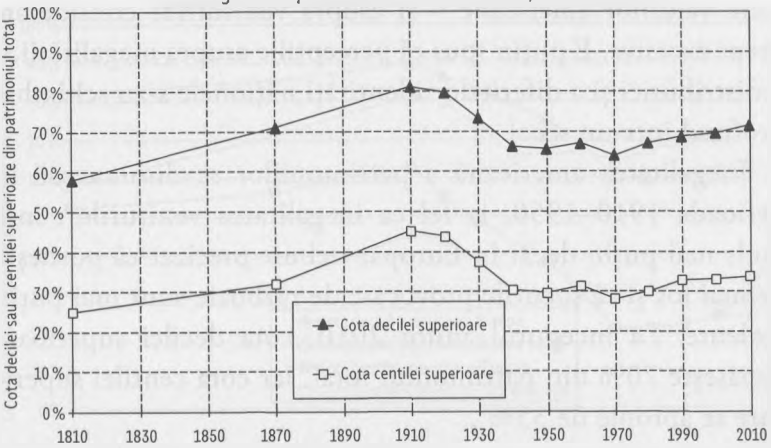
imperfecte și variază puternic între statele din nord (unde estimările indică niveluri de inegalitate mai mici decât în Suedia anilor 1970–1980) și statele din sud (unde inegalitatea se apropie mai mult de nivelurile europene din aceeași epocă)[1].

Concentrarea tot mai mare a patrimoniilor americane de-a lungul secolului al XIX-lea pare evidentă. În jurul anului 1910, inegalitatea capitalului a devenit extrem de accentuată în Statele Unite, dar a rămas sensibil mai scăzută față de Europa: aproximativ 80% din patrimoniul total pentru decila superioară și circa 45% pentru centila superioară (vezi graficul 10.5). Este interesant de remarcat că faptul că inegalitatea din Lumea Nouă o ajungea din urmă pe cea din bătrâna Europă îi îngrijora profund pe economiștii americani de la acea vreme. Cartea dedicată de Wilford King distribuției averilor în Statele Unite în 1915 – prima analiză de ansamblu a problemei – este din acest punct de vedere extrem de lămuritoare[2]. Astăzi, aceasta poate surprinde: de câteva decenii suntem obișnuiți ca Statele Unite să fie mai inegalitare decât Europa și chiar să se mândrească cu asta (inegalitatea americană este descrisă de regulă dincolo de Atlantic ca o condiție a dinamismului

[1] Unele estimări oferă cote ale centilei superioare mai mici de 15% din patrimoniul total pentru ansamblul Statelor Unite în preajma anului 1800, dar acest fapt se datorează în exclusivitate concentrării asupra persoanelor libere, ceea ce este, evident, extrem de discutabil. Estimările indicate aici se raportează la ansamblul populației (oameni liberi și sclavi). Vezi anexa tehnică.

[2] Vezi W.I. King, *The Wealth and Income of the People of the United States*, MacMillan, 1915. Autorul, profesor de statistică și de economie la Universitatea din Wisconsin, adună date imperfecte, dar sugestive pentru mai multe state americane, le compară cu estimările europene, care se bazau în principal pe statisticile fiscale prusace de la acea vreme, și descoperă decalaje mai reduse decât ceea ce el își imagina *a priori*.

Graficul 10.5.
Inegalitatea patrimoniilor în Statele Unite, 1810–2010



Citirea graficului: Decila superioară deținea circa 80% din patrimoniul total în anii 1910 și 70%–75% astăzi. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

antreprenorial, iar Europa descrisă ca un templu al egalitarismului de tip sovietic). Însă, cu un secol în urmă, percepțiile și realitatea erau exact pe dos: era evident pentru toți că Lumea Nouă era prin natura ei mai puțin inegalitară decât bătrâna Europă, iar această diferență era un motiv de mândrie. La sfârșitul secolului al XIX-lea, în așa-numita „Epocă de Aur" când în Statele Unite se acumulează averi industriale și financiare nemaiîntâlnite până atunci (este epoca lui Rockefeller, Carnegie sau J.P. Morgan), numeroși observatori de dincolo de Atlantic sunt alarmați de ideea că țara și-ar putea pierde spiritul inovator și egalitar – parțial mitic, desigur, dar și justificat în comparație cu concentrarea averilor europene. Vom vedea în partea următoare că această teamă de asemănare cu Europa explică parțial, fără nici o îndoială, inventarea în America, începând cu anii 1910–1920, a unei fiscalități

progresive asupra moștenirilor însemnate – considerate contrare valorilor americane – și asupra veniturilor considerate drept excesive. E puțin spus că percepțiile asupra inegalității, a redistribuției și a diferitelor identități naționale s-au schimbat profund într-un secol.

Inegalitatea americană a patrimoniilor se diminuează în perioada 1910–1950, la fel ca inegalitatea veniturilor, însă mult mai puțin decât în Europa: trebuie precizat că pornește de mai jos și că șocurile provocate de războaie sunt mai puțin violente. La începutul anilor 2010, cota decilei superioare depășește 70% din patrimoniul total, iar cota centilei superioare se apropie de 35%[1].

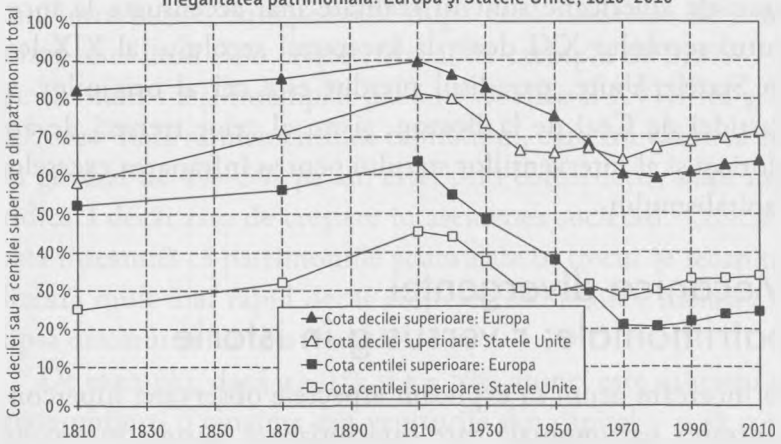
În sfârșit, deconcentrarea patrimoniilor a fost relativ limitată în Statele Unite în secolul trecut: cota decilei superioare a scăzut de la 80% la 70% din patrimoniul total, în vreme ce în Europa a scăzut de la 90% la 60% (vezi graficul 10.6[2]).

Observăm tot ceea ce separă experiențele europene de cele americane. În Europa, secolul XX a adus cu sine o transformare completă a societății: inegalitățile averilor, care în preajma primului conflict mondial erau la fel de puternice ca în Vechiul Regim, s-au redus la un nivel nemaivăzut până atunci, astfel încât aproape jumătate din populație a putut accede la un patrimoniu minim și a putut deține colectiv, pentru întâia oară, o cotă deloc de neglijat din capitalul național. Acest

[1] Este posibil ca aceste niveluri, extrase din sondajele oficiale ale Rezervei Federale, să fie puțin subestimate (ținând cont de dificultățile de estimare a celor mai mari averi) și ca partea centilei să atingă 40%. Vezi anexa tehnică.

[2] Media europeană indicată în graficul 10.6 a fost calculată pornind de la cazurile Franței, Marii Britanii și Suediei (totul arată că sunt reprezentative). Vezi anexa tehnică.

Graficul 10.6.
Inegalitatea patrimonială: Europa și Statele Unite, 1810–2010



Citirea graficului: Până la jumătatea secolului XX, inegalitățile patrimoniale erau mai pronunțate în Europa decât în Statele Unite.Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

fapt explică, cel puțin parțial, valul mare de optimism care însuflețește Europa în timpul celor treizeci de ani glorioși (oamenii aveau impresia că lăsaseră în urmă capitalismul, inegalitățile și societatea de clasă), precum și, fără îndoială, dificultățile enorme de a accepta, începând cu anii 1980, că drumul spre progresul social se blocase (încă se întreabă când se va întoarce în lampa lui geniul capitalist malefic).

În Statele Unite, percepțiile sunt extrem de diferite. Într-o anumită măsură, la începutul secolului al XIX-lea exista deja o clasă de mijloc patrimonială – albă. Aceasta a avut de suferit în „Epoca de Aur", s-a repus pe picioare la mijlocul secolului XX și a avut iarăși parte de dificultăți începând cu anii 1970–1980. Acest „yo-yo" american este vizibil de altfel în istoria fiscală a țării. În Statele Unite, secolul XX nu este sinonim cu un

important salt înainte al dreptății sociale. Inegalitățile patrimoniale americane sunt în realitate mai accentuate la începutul secolului XXI decât la începutul secolului al XIX-lea. În Statele Unite, paradisul pierdut este cel al originilor, al Partidei de Ceai de la Boston, și nu al celor treizeci de ani glorioși și al intervențiilor statului pentru înfrânarea excesele capitalismului.

Mecanica divergenței patrimoniale: r versus g în istorie

Să încercăm acum să explicăm aspectele observate: hiperconcentrarea patrimonială care caracterizează Europa în secolul al XIX-lea și până în pragul primului conflict mondial; comprimarea puternică a inegalității capitalului în urma șocurilor anilor 1914–1945; și faptul că – până astăzi – concentrarea patrimoniilor nu și-a mai atins recordurile europene din trecut.

Să mai precizăm că, după știința mea, nici o dată nu ne îngăduie să stabilim cu exactitate contribuția diferitelor mecanisme la mișcarea de ansamblu. Putem totuși încerca să le ierarhizăm, pe baza surselor și analizelor de care dispunem. Iată principala concluzie pe care am tras-o.

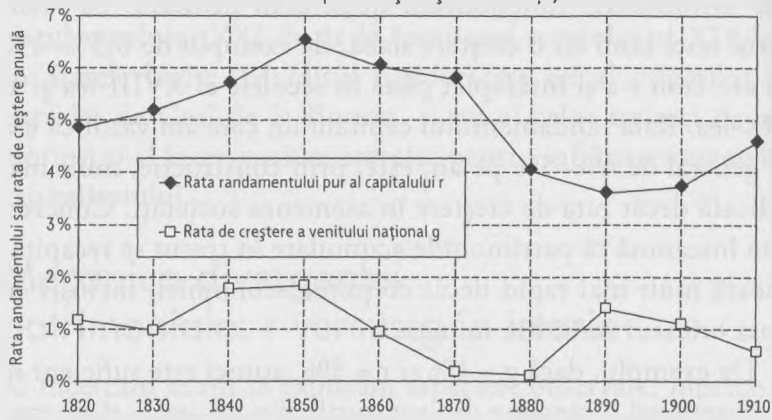
Forța principală ce explică hiperconcentrarea patrimonială observată în societățile agrare tradiționale și, într-o mare măsură, în toate societățile înaintea Primului Război Mondial (din motive evidente, cazul societăților pioniere ale Lumii Noi este aparte și puțin reprezentativ la nivel mondial și pe termen foarte lung) are legătură cu faptul că este vorba despre economii caracterizate printr-o creștere slabă și printr-un randament al capitalului net superior ratei de creștere și pe termen mai lung.

Această forță fundamentală de divergență, menționată încă din introducere, funcționează după cum urmează. Să luăm cazul unei lumi cu o creștere slabă, de exemplu de 0,5%–1% pe an, cum s-a și întâmplat până în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea. Rata randamentului capitalului, care am văzut că era în general de 4%–5% pe an, este, prin construcție, mult mai ridicată decât rata de creștere în asemenea societăți. Concret, asta înseamnă că patrimoniile acumulate în trecut se recapitalizează mult mai rapid decât creșterea economiei, inclusiv în lipsa oricărui venit din muncă.

De exemplu, dacă g = 1% și r = 5%, atunci este suficient să economisești o cincime din veniturile din capital – și să consumi celelalte patru cincimi – pentru ca un capital moștenit de la generația anterioară să progreseze în același ritm cu economia în ansamblul ei. Dacă economisim mai mult, de exemplu deoarece capitalul este îndeajuns de mare încât să genereze un stil de viață acceptabil consumând o parte mai mică din rentele anuale, patrimoniul va crește mai rapid decât media economiei, iar inegalitățile patrimoniale vor tinde să se accentueze, toate acestea fără a fi necesar nici cel mai mic venit din muncă. Prin urmare, observăm că, dintr-un punct de vedere strict logic, este nevoie de condiții ideale pentru ca o societate de moștenitori să prospere, o societate caracterizată totodată printr-o concentrare patrimonială extrem de puternică și o persistență în timp și de la o generație la alta a acestor patrimonii însemnate.

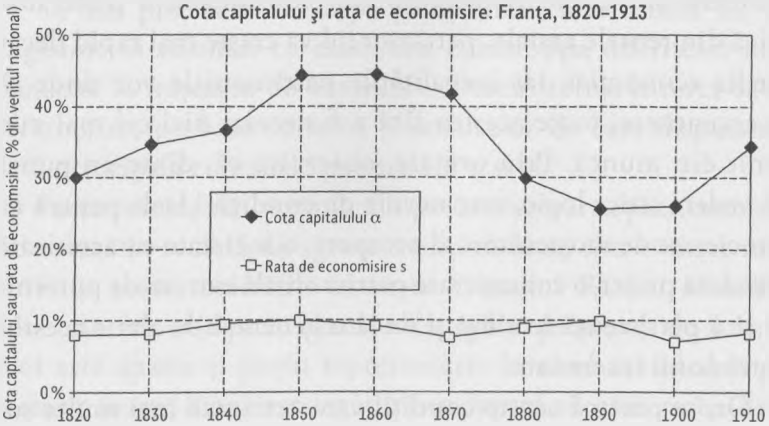
Or, se pare că aceste condiții caracterizează mai multe societăți din istorie și în special societățile europene din secolul al XIX-lea. Așa cum indică graficul 10.7, rata randamentului pur al capitalului era mult mai mare decât rata de creștere

Graficul 10.7.
Randamentul capitalului şi creşterea: Franţa, 1820–1913



Citirea graficului: Rata randamentului capitalului este sensibil mai mare decât rata de creştere în Franţa în intervalul 1820–1913. Surse şi serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 10.8.
Cota capitalului şi rata de economisire: Franţa, 1820–1913



Citirea graficului: Cota veniturilor din capital în venitul naţional este sensibil mai mare decât rata de economisire în Franţa în intervalul 1820–1913. Surse şi serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

în Franța în perioada 1820–1913, în medie de circa 5%, în vreme ce rata de creștere era de aproximativ 1% pe an. Veniturile din capital reprezentau aproape 40% din venitul național și era suficient să economisești un sfert pentru a genera o rată de economisire de circa 10% (vezi graficul 10.8) și pentru a îngădui astfel patrimoniilor să progreseze puțin mai rapid decât veniturile și pentru a permite concentrării de patrimoniu să crească tendențial. Vom vedea în capitolul următor că majoritatea patrimoniilor provin în această perioadă din moșteniri și că această supremație a capitalurilor moștenite – în ciuda dinamismului economic pronunțat de la acea vreme și a rafinamentului financiar impresionant – se explică prin efectele dinamice ale inegalității fundamentale r > g: datele succesorale franceze extrem de bogate ne permit să fim extrem de precișii în această privință.

De ce randamentul capitalului este mai mare decât rata de creștere?

Să urmăm raționamentul logic. Există oare cauze profunde care să explice de ce randamentul capitalului ar trebui să fie sistematic mai mare decât rata de creștere? Să precizăm din capul locului că, după mine, este vorba mai curând despre o realitate istorică decât despre o necesitate logică absolută.

În primul rând, inegalitatea fundamentală r > g corespunde unei realități istorice incontestabile. Confruntați pentru prima oară cu această afirmație, numeroși interlocutori sunt adesea uimiți și încep să-și pună întrebări cu privire la posibilitatea logică a unei asemenea legături. Modalitatea evidentă de a ne convinge că inegalitatea r > g este într-adevăr o realitate istorică e fără îndoială următoarea.

După cum am observat în prima parte, rata de creștere a fost aproape nulă în cea mai bună parte a istoriei omenirii: combinând creșterea demografică și economică, putem considera că rata de creștere globală din Antichitate și până în secolul al XVII-lea nu a depășit niciodată durabil 0,1%–0,2% pe an. Oricare ar fi incertitudinile istorice, nu încape nici o îndoială că rata randamentului capitalului a fost întotdeauna net superioară: valoarea centrală observată pe termen lung gravitează în jurul unui randament de 4%–5% pe an. Este vorba de ceea ce aduce renta funciară, ca procent din valoarea terenurilor, în majoritatea societăților agrare tradiționale. Chiar dacă am adopta o estimare mult mai redusă a randamentului pur al capitalului – de pildă, considerând, la fel ca mulți proprietari de terenuri din istorie, că administrarea unui domeniu vast nu este atât de simplă și că o parte din acest randament corespunde în realitate remunerării juste a muncii calificate a proprietarului –, am obține un randament minim (și, după mine, puțin realist și prea slab) de cel puțin 2%–3% pe an. Acesta ar fi în orice caz cu mult peste 0,1%–0,2%. În cea mai mare parte a istoriei omenirii, rata randamentului capitalului a fost întotdeauna de cel puțin zece–douăzeci de ori mai mare decât rata de creștere a producției și a venitului. Era vorba, în mare măsură, de temelia societății: ceea ce permitea unei categorii de proprietari să se dedice altui lucru în afară de propria subzistență.

Pentru a ilustra acest aspect cât mai limpede cu putință, am reprezentat în graficul 10.9 evoluția la nivel mondial a ratei randamentului capitalului și a ratei de creștere din Antichitate până în secolul XXI.

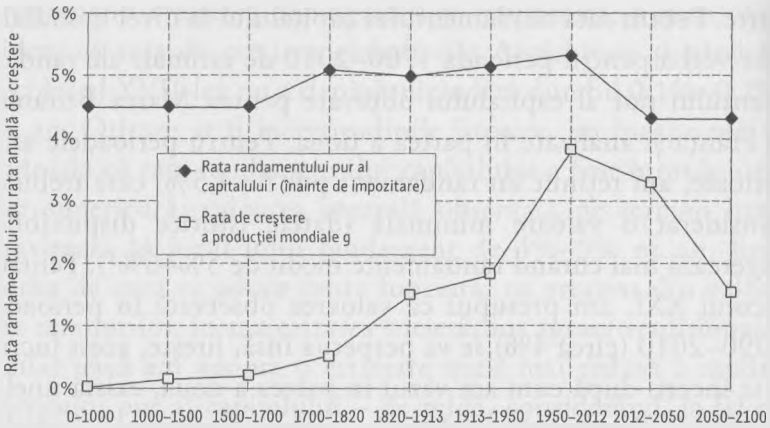
Firește, este vorba despre estimări aproximative și nesigure; însă ordinele de mărime și evoluțiile de ansamblu pot fi

considerate valabile. Pentru rata de creștere la nivel mondial, am reluat estimările istorice și previziunile analizate în prima parte. Pentru rata randamentului capitalului la nivel mondial, este vorba pentru perioada 1700–2010 de estimări ale randamentului pur al capitalului obținute pentru Marea Britanie și Franța și analizate în partea a doua. Pentru perioadele anterioare, am reținut un randament pur de 4,5%, care trebuie considerat o valoare minimală (datele istorice disponibile sugerează mai curând randamente medii de 5%–6%[1]). Pentru secolul XXI, am presupus că valoarea observată în perioada 1990–2010 (circa 4%) se va perpetua însă, firește, acest lucru este incert: după cum am văzut în partea a doua, există unele forțe care determină o scădere a acestui randament și altele care îl sporesc. Să precizăm de asemenea că randamentele capitalului indicate în graficul 10.8 nu au fost supuse impozitării (și nici nu au fost luate în considerare pierderile de capital asociate cu războaiele, câștigurile și pierderile din capital, deosebit de importante pe parcursul secolului XX).

Constatăm în graficul 10.9 că rata randamentului pur al capitalului – în general, 4%–5% – a fost întotdeauna mult mai mare decât rata de creștere mondială de-a lungul istoriei, însă decalajul s-a diminuat puternic pe parcursul secolului XX și mai ales în cea de-a doua jumătate a secolului, când creșterea

[1] Pentru renta funciară, cele mai vechi date disponibile pentru Antichitate și Evul Mediu sugerează randamente anuale de 5%. Pentru împrumuturile cu dobândă, se observă adesea în vremurile de demult rate de peste 5% – de regulă, de 6%–8% –, inclusiv pentru împrumuturile gajate cu bunuri imobiliare. Vezi, de exemplu, datele adunate de S. Homer și R. Sylla, *A History of Interest Rates*, Rutgers University Press, 1996. Aceste date nu ne permit totuși să cunoaștem cu exactitate caracterul reprezentativ al acestor randamente diferite.

Graficul 10.9.
Randamentul capitalului
şi rata de creştere la nivel mondial din Antichitate până în 2100

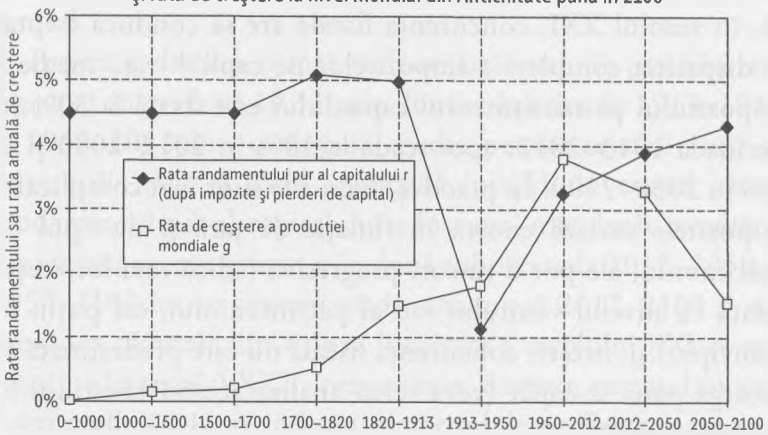


Citirea graficului: Rata randamentului capitalului (înainte de impozitare) a fost întotdeauna mai mare decât rata de creştere mondială, însă discrepanţa s-a redus în secolul XX şi ar putea să se mărească din nou în secolul XXI. Surse şi serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

mondială a atins 3,5%–4% pe an. După toate probabilităţile, discrepanţa ar trebui să se adâncească din nou în secolul XXI, odată cu încetinirea creşterii (îndeosebi încetinirea creşterii demografice). Conform scenariului central analizat în prima parte, rata de creştere mondială ar putea fi de 1,5% pe an între 2050 şi 2100, adică aproximativ acelaşi nivel ca în secolul al XIX-lea. Decalajul dintre r şi g ar atinge astfel un nivel asemănător cu cel care predomina în timpul Revoluţiei Industriale.

Remarcăm numaidecât rolul central pe care îl pot avea impozitele asupra capitalului – şi şocurile de diverse naturi – într-un asemenea context. Înaintea Primului Război Mondial, impozitele pe capital erau extrem de reduse (în majoritatea ţărilor nu exista nici impozit pe venit, nici impozit pe

Graficul 10.10.
Randamentul capitalului (după impozite) și rata de creștere la nivel mondial din Antichitate până în 2100



Citirea graficului: Rata randamentului capitalului (după impozite și pierderi de capital) a scăzut sub rata de creștere în secolul XX și ar putea-o depăși în secolul XXI. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

profiturile companiilor, iar impozitele succesorale nu depășeau în general câteva procente). Prin urmare, pentru a simplifica, putem considera că ratele randamentului erau aproape aceleași înainte și după impozite. Odată cu Primul Război Mondial, ratele impozitelor pe venit, pe profit și pe cele mai mari patrimonii ating cu repeziciune niveluri semnificative. Începând cu anii 1980–1990, într-un context ideologic profund transformat, din ce în ce mai afectat de globalizarea financiară și de concurența exacerbată dintre state pentru a atrage capital, ratele acestor impozite încep să scadă și, în anumite cazuri, sunt pe cale să dispară pur și simplu.

Am indicat în graficul 10.10 estimările randamentului mediu al capitalului după luarea în calcul a impozitelor

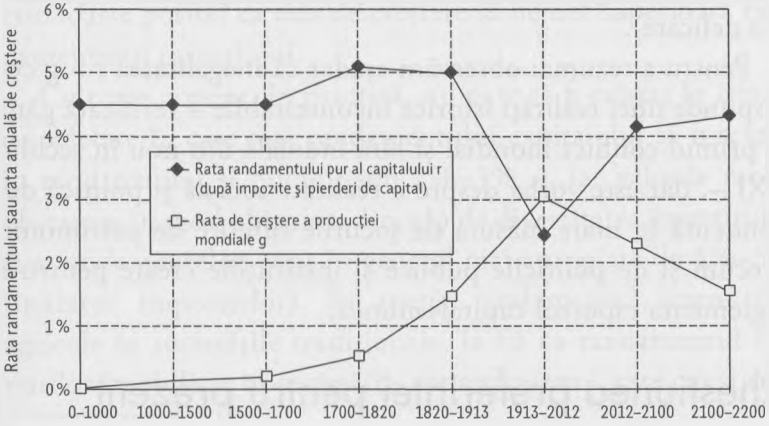
și a pierderilor medii de capital cauzate de distrugerile din perioada 1913–1950. Pentru a fixa ideile, am mai presupus și că, în secolul XXI, concurența fiscală are să conducă treptat la dispariția completă a impozitelor pe capital: rata medie a impozitului pe randamentul capitalului este fixată la 30% în perioada 1913–2012, apoi scade la 10% în 2012–2050 și la 0% în 2050–2100. În practică, lucrurile sunt mai complicate: impozitele variază enorm în funcție de țară și de tipul de patrimoniu, ele pot fi uneori progresive (adică rata lor crește odată cu nivelul venitului sau al patrimoniului, cel puțin în principiu) și, firește, concurența fiscală nu este predestinată să meargă până la capăt (vom relua analiza acestei chestiuni în partea a patra).

Constatăm că randamentul net de impozite (și de pierderi) a scăzut la doar 1%–1,5% pe an în perioada 1913–1950, adică sub rata de creștere. Această situație inedită s-a produs din nou între 1950 și 2012, dată fiind rata extraordinar de mare de creștere. În cele din urmă, observăm că șocurile fiscale și nonfiscale din secolul XX au făcut ca randamentul net al capitalului să scadă sub rata de creștere, pentru prima oară în istorie. Printr-o combinație de factori (distrugerile cauzate de război, politicile fiscale progresive antrenate de șocurile anilor 1914–1945, creșterea excepțională din cei treizeci de ani glorioși), această situație neobișnuită din istorie s-a prelungit vreme de un secol. Toate semnele ne arată că este pe punctul de a lua sfârșit. În cazul în care concurența fiscală își va urma parcursul logic, ceea ce nu este exclus, decalajul dintre r și g va atinge pe parcursul secolului XXI un nivel apropiat de cel din secolul al XIX-lea (vezi graficul 10.10). Dacă rata medie a impozitului se va menține la un nivel de circa 30%, ceea ce

nu este deloc sigur, atunci randamentul net al capitalului va depăși probabil cu mult rata de creștere, cel puțin în scenariul central.

Pentru a clarifica și mai mult această evoluție posibilă, am regrupat în graficul 10.11 cele două subperioade 1913–1950 și 1950–2012 într-o singură medie pentru secolul cuprins între anii 1913 și 2012, perioadă inedită, în cursul căreia randamentul net al capitalului a fost mai mic decât creșterea. De asemenea, am grupat cele două subperioade 2012–2050 și 2050–2100 într-o singură medie centenară 2012–2100 și am presupus că ratele din a doua jumătate a secolului XXI se vor menține în secolul XXII, ceea ce este, desigur, cu totul incert. Acest grafic 10.11 are cel puțin meritul de a reflecta caracterul extrem de neobișnuit – și, probabil, unic – al secolului XX din

Graficul 10.11.
Randamentul capitalului (după impozite) și rata de creștere la nivel mondial din Antichitate până în 2200



Citirea graficului: Rata randamentului capitalului (după impozite și pierderile de capital) a scăzut sub rata de creștere în secolul XX și ar putea-o depăși în secolul XXI. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

punctul de vedere al raportului dintre r și g. Putem preciza de asemenea că ipoteza unei creșteri mondiale de 1,5% pe an pe termen foarte lung este pentru numeroși observatori excesiv de optimistă. Să amintim că creșterea medie a producției pe cap de locuitor a fost de 0,8% pe an la nivel mondial între 1700 și 2012 și că creșterea demografică – tot de 0,8% în ultimele trei secole – ar trebui, potrivit celor mai răspândite previziuni, să scadă puternic până la sfârșitul secolului XXI. Cu toate acestea, trebuie subliniat faptul că principala limită a graficului 10.11 este că presupune prin definiție că nici o reacție politică semnificativă nu va schimba cursul capitalismului și al globalizării financiare în următoarele două secole – ceea ce, în lumina istoriei turbulente a secolului trecut, este, desigur, o ipoteză puternică și, după mine, puțin plauzibilă, tocmai deoarece consecințele inegalitare ale unei astfel de situații ar fi considerabile și, fără îndoială, nu ar fi acceptate pe termen lung (vom reveni mai pe larg asupra acestei probleme delicate).

Pentru a rezuma: observăm așadar că inegalitatea r > g corespunde unei realități istorice incontestabile – verificată până la primul conflict mondial și fără îndoială din nou în secolul XXI –, dar este vorba despre o realitate socială și politică dependentă în mare măsură de șocurile suferite de patrimonii, precum și de politicile publice și instituțiile create pentru a reglementa raportul capital–muncă.

Chestiunea preferinței pentru prezent

Să reluăm. Inegalitatea r > g corespunde înainte de toate unei realități istorice, mai mult sau mai puțin confirmate, în funcție de epocă și de conjunctura politică. Din punct de vedere

strict logic, ne putem imagina societăți în care rata de creștere ar fi în mod natural mai mare decât randamentul capitalului – inclusiv în absența oricărei intervenții publice. Totul depinde, pe de-o parte, de tehnologie (la ce servește capitalul?) și, pe de altă parte, de atitudinile față de economisire și proprietate (de ce alegem să deținem capital?). După cum observam în partea a doua, putem să ne închipuim societăți în care capitalul nu ar servi la nimic (și s-ar reduce la o simplă rezervă de valoare, cu un randament nul), dar în care oamenii ar alege să dețină un volum mare de capital, de teama unei catastrofe viitoare, de exemplu – sau a unui mare *potlatch*[1] – ori pur și simplu fiindcă ar fi o populație extrem de răbdătoare și prevăzătoare cu generațiile viitoare. Dacă această societate se caracterizează și printr-o creștere rapidă a productivității muncii – grație invențiilor necontenite sau întrucât țara ajunge cu repeziciune din urmă alte țări mai avansate din punct de vedere tehnic –, este foarte posibil ca rata de creștere să fie net superioară randamentului capitalului.

Cu toate acestea, în practică, nu pare să fi existat în istorie o societate în care rata randamentului capitalului să fi scăzut în mod natural și durabil sub 2%–3% –, iar valorile medii observate în mod obișnuit, dincolo de diversitatea investițiilor și a randamentelor, sunt în general mai apropiate de 4%–5% (înaintea impozitelor). În speță, randamentul terenurilor agricole în societățile tradiționale, la fel ca randamentul bunurilor imobiliare în societățile contemporane, care constituie

[1] Sărbătoare, cu ocazia unor evenimente majore, a nativilor americani de pe coasta de vest a Statelor Unite și a Canadei în cadrul căreia se ofereau sau se distrugeau cât mai multe bunuri, în scopul de a obține prestigiu social. (n.red.)

cele mai răspândite și mai sigure forme de proprietate, este în general de circa 4%–5% pe an, poate cu o ușoară tendință de scădere pe termen foarte lung (3%–4% în loc de 4%–5%), după cum am observat în partea a doua.

Modelul economic folosit cel mai adesea pentru a explica această stabilitate relativă a randamentului capitalului în jurul valorii de 4%–5% (și faptul că nu scade niciodată sub 2%–3%) se sprijină pe noțiunea de „preferință pentru prezent". Altfel spus, agenții economici s-ar caracteriza printr-o rată de preferință pentru prezent (notată adesea θ) care le măsoară nerăbdarea și modul de a ține seama de viitor. De exemplu, dacă $\theta = 5\%$, aceasta înseamnă că ei sunt dispuși să sacrifice 105 euro din consumul de mâine pentru a putea consuma 100 de euro astăzi. Această „teorie", așa cum se întâmplă deseori în cazul modelelor teoretice ale economiștilor, are o latură ușor tautologică (putem explica orice comportament observat pornind de la premisa că persoanele implicate au anumite preferințe – „funcții de utilitate", în limbajul profesiei – care le determină să acționeze în acest sens; nu este clar ce oferă cu adevărat o asemenea „explicație") și o putere predictivă radicală și implacabilă. Într-o economie cu creștere nulă, nu vom fi surprinși să aflăm că rata randamentului capitalului r trebuie să fie strict egală cu rata de preferință pentru prezent θ[1]. Potrivit acestei teorii, stabilitatea istorică a randamentului capitalului în jurul valorii de 4%–5% ar avea așadar explicații

[1] În cazul în care capitalul deținut aduce un randament mai mare decât preferința pentru prezent, atunci fiecare va dori să-și diminueze consumul prezent și să economisească mai mult (rezerva de capital va începe să crească la nesfârșit, până când randamentul va scădea la nivelul ratei de preferință pentru prezent); în caz contrar, fiecare va dori să scape de-o parte din capital pentru a-și spori consumul prezent (rezerva de capital

de natură psihologică: nerăbdarea umană și atitudinile față de viitor ar face ca randamentul capitalului să nu se poată îndepărta de un asemenea nivel.

Dincolo de caracterul ei tautologic, această teorie prezintă mai multe dificultăți. Desigur, intuiția generală vehiculată de acest model explicativ – ca și de teoria productivității marginale, de exemplu – nu poate fi întru totul falsă. În aceleași condiții, o societate mai răbdătoare sau care prevede șocurile dificile va tinde fără îndoială să facă mai multe rezerve și să acumuleze mai mult capital. În mod identic, într-o societate în care s-a acumulat atât de mult capital încât randamentul s-a redus pe termen lung la un nivel extrem de scăzut, de exemplu la doar 1% pe an (sau în care toate formele de deținere de patrimonii, inclusiv în sânul claselor modeste și de mijloc, ar fi impozitate într-o asemenea măsură încât randamentul net a scăzut la acest nivel), este posibil ca un număr mare de proprietari de patrimonii să încerce să se descotorosească de terenurile lor, de casele lor și de activele lor financiare, astfel încât rezerva totală de capital să înceapă fără îndoială să scadă, până când randamentul va crește puțin.

Problema acestei teorii este că e prea sistematică și prea simplistă: este imposibil să rezumi toate comportamentele de economisire, toate atitudinile în privința viitorului, pornind de la un parametru psihologic unic și inexorabil. Dacă luăm în serios versiunea cea mai extremă a acestui model (așa-numitul model al „orizontului infinit", căci agenții calculează consecințele strategiei lor de economisire pentru urmașii lor cei mai îndepărtați, ca și cum ar fi vorba despre ei înșiși, prin prisma

va începe atunci să scadă până când randamentul capitalului va crește). În ambele cazuri, observăm că $r = \theta$.

ratei lor de preferință pentru prezent), atunci este imposibil ca rata randamentului net al capitalului să varieze măcar cu o zecime de procent: orice tentativă în acest sens, de pildă prin intermediul politicii fiscale, ar declanșa o reacție extraordinar de puternică într-un sens sau altul (în termeni de economisire pozitivă sau negativă), astfel încât randamentul net să revină la echilibrul lui unic. O asemenea predicție nu este câtuși de puțin realistă: toate experiențele istorice demonstrează că elasticitatea economisirii este fără îndoială pozitivă, însă cu siguranță nu infinită, mai ales atâta vreme cât randamentul variază în proporții moderate și rezonabile[1].

O altă dificultate a acestui model teoretic, interpretat în versiunea lui cea mai strictă, este faptul că rata randamentului capitalului r ar trebui – pentru a menține economia în echilibru – să sporească foarte puternic odată cu rata de creștere g, astfel încât decalajul dintre r și g ar trebui să fie sensibil mai mare într-o lume cu creștere puternică decât într-o lume cu creștere nulă. Din nou, această predicție puțin realistă și puțin conformă cu experiența istorică (este posibil ca randamentul capitalului să crească într-o economie cu creștere puternică, însă fără îndoială nu suficient pentru ca discrepanța r – g să se adâncească semnificativ, cel puțin dacă ne bazăm pe experiențele observate) decurge din ipoteza orizontului infinit. Putem însă observa că acest mecanism conține o intuiție parțial validă și în orice caz interesantă din punct de vedere strict logic. În acest model economic standard, întemeiat îndeosebi pe existența unei piețe de capital „perfecte" (fiecare obține drept

[1] Modelul orizontului infinit și al preferinței pentru prezent implică în realitate o elasticitate infinită a economisirii – și, drept urmare, a ofertei de capital – pe termen lung. El se întemeiază așadar pe ipoteza că politica fiscală nu poate afecta capitalul.

randament pentru economii cea mai mare productivitate marginală a capitalului disponibilă în economie și fiecare poate împrumuta oricât dorește la această rată), motivul pentru care randamentul capitalului r este sistematic și necesar mai mare decât rata de creștere g este următorul. Dacă r ar fi mai mic decât g, atunci agenții economici, constatând faptul că veniturile lor viitoare – și cele ale urmașilor lor – cresc mai rapid decât rata la care pot împrumuta, s-ar simți infinit mai bogați și ar dori să împrumute fără limită pentru a epuiza numaidecât aceste resurse (până când rata r depășește rata g). În forma lui extremă, acest mecanism nu este pe deplin plauzibil. Însă el arată că inegalitatea r > g este confirmată în modelele economice standard și are cu atât mai multe șanse să fie validată atunci când piața capitalului funcționează în mod eficace[1].

Să rezumăm. Comportamentele de economisire și atitudinile în privința viitorului nu pot fi rezumate printr-un parametru unic. Aceste alegeri trebuie analizate în cadrul unor modele mai complexe, care să implice considerații referitoare la preferința pentru prezent, economisirea din precauție, efectele legate de ciclul de viață, importanța acordată avuției în sine etc. Aceste alegeri depind de mediul social și instituțional (de pildă, de sistemul public de pensii), de strategii și de presiunile familiale, de limitările pe care și le impun diferitele grupuri sociale (de exemplu, unele fiefuri aristocratice, care

[1] Formal, în modelul standard al orizontului infinit, rata randamentului de echilibru este dată de formula următoare: $r = \theta + \gamma \times g$ (unde θ este rata de preferință pentru prezent și γ măsoară concavitatea funcției de utilitate; în general, se estimează că acest parametru este cuprins între 1,5 și 2,5). De exemplu, dacă $\theta = 5\%$ și $\gamma = 2$, atunci $r = 5\%$ pentru $g = 0\%$ și $r = 9\%$ pentru $g = 2\%$, astfel încât decalajul $r - g$ crește de la 5% la 7% atunci când creșterea sporește de la 0% la 2%. Vezi anexa tehnică.

nu pot fi vândute liber de moștenitori), precum și de factori psihologici și culturali individuali.

După părerea mea, inegalitatea r > g trebuie analizată înainte de toate ca o realitate istorică dependentă de numeroase mecanisme, și nu ca o necesitate logică absolută. Ea rezultă din alăturarea mai multor forțe, în bună parte independente unele de altele: pe de-o parte, rata de creștere g este relativ slabă din punct de vedere structural (în general, puțin peste 1% pe an, de îndată ce tranziția demografică se încheie și țara respectivă se găsește la granița tehnologică mondială, unde ritmul inovației este relativ lent); pe de altă parte, rata randamentului capitalului r depinde de numeroși parametri tehnologici, psihologici, sociali, culturali etc., a căror convergență pare să conducă în general la un randament de circa 4%–5% (sau, în orice caz, mult mai mare de 1%).

Există o distribuție de echilibru?

Să analizăm acum consecințele inegalității r > g asupra dinamicii concentrării patrimoniilor. După cum am observat, faptul că randamentul capitalului depășește net și durabil rata de creștere este o forță care determină adâncirea inegalităților patrimoniale. De exemplu, dacă g = 1% și r = 5%, este suficient ca proprietarii de patrimonii mari să aleagă să reinvestească în fiecare an mai bine de o cincime din venitul lor din capital pentru ca aceste patrimonii să crească mai rapid decât venitul mediu al societății în cauză. În aceste condiții, singurele forțe care permit ocolirea unei spirale inegalitare nedefinite și care sunt capabile să facă astfel încât inegalitățile patrimoniale să se stabilizeze la un nivel finit sunt următoarele. Pe de-o parte, dacă deținătorii de capital în ansamblul lor își vor spori averea

mai rapid decât venitul mediu, atunci raportul capital/venit va tinde să crească fără limită, ceea ce, pe termen lung, ar trebui să conducă la o scădere a ratei randamentului capitalului. Acestea fiind spuse, acest mecanism poate dura decenii la rând, mai ales în cadrul unei economii deschise în care proprietarii de patrimonii pot acumula active străine, cum a fost cazul în Marea Britanie și în Franța în secolul al XIX-lea și până în pragul primului conflict mondial. În principiu, acest proces se oprește întotdeauna la un moment dat (când proprietarii de active străine ajung să dețină întreaga planetă), dar, firește, el poate dura o vreme. Așa se explică în bună parte creșterea aparent fără limite a centilelor superioare din ierarhia britanică și franceză a patrimoniilor în Belle Époque.

Pe de altă parte, la nivelul traiectoriilor patrimoniale individuale, acest proces de divergență poate fi contracarat prin diverse tipuri de șocuri, de exemplu șocuri demografice – lipsa unui urmaș valid sau, dimpotrivă, un număr prea mare de descendenți (ceea ce conduce la o fragmentare a capitalului familial) ori dispariții precoce sau tardive – ori șocuri economice, de exemplu, o investiție proastă, o revoltă a țăranilor, o criză financiară, un randament mediocru și așa mai departe. Există întotdeauna șocuri de această natură în sânul familiilor, care fac ca până și cele mai statice societăți să cunoască o anumită înnoire. Dar aspectul esențial este că, pentru o structură dată a șocurilor, o inegalitate puternică r – g conduce în mod mecanic la o concentrare extremă a patrimoniilor.

Entails și substituirile ereditare

Vom observa de asemenea importanța alegerilor demografice (cu cât cei bogați au mai puțini copii, cu atât concentrarea patrimonială va fi mai puternică) și, desigur, a regulilor de succesiune. Numeroase societăți aristocratice tradiționale se sprijină pe principiul primogeniturii, acordându-i celui mai mare fiu întreaga moștenire sau cel puțin majoritatea patrimoniului parental, tocmai pentru a evita fragmentarea și pentru a conserva – sau a spori – averea familiei. Acest privilegiu acordat întâiului născut vizează în principal domeniul principal, deseori cu constrângeri asupra proprietății: moștenitorul nu poate să-i diminueze valoarea și trebuie să se mulțumească să consume veniturile din capital, care este transmis moștenitorului următor, în general cel mai mare nepot; în dreptul britanic este vorba despre sistemul *entails* (sau despre sistemul echivalent al „substituirii ereditare" în Vechiul Regim). El provoacă nefericirea lui Elinor și a Mariannei în *Rațiune și simțire*: domeniul Norland este moștenit după moartea tatălui lor direct de fratele lor vitreg, John Dashwood, care, după ce a meditat îndelung împreună cu soția lui, Fanny, decide în cele din urmă să nu le lase nimic; destinul celor două surori este pe deplin marcat de această conversație teribilă. În *Persuasiune*, patrimoniul lui sir Walter ajunge direct la nepotul acestuia, în detrimentul celor trei fiice ale sale. Jane Austen, ea însăși nedreptățită din punctul de vedere al moștenirii și fată bătrână, la fel ca sora ei, știe despre ce vorbește.

Din punct de vedere patrimonial, Revoluția Franceză și Codul civil care a decurs din aceasta se sprijină pe doi piloni esențiali: abolirea substituirilor ereditare și abolirea

primogeniturii, precum și afirmarea principiului împărțirii egale a bunurilor între frați și surori. Acest principiu s-a aplicat constant și riguros încă din 1804: în Franța, cotitatea disponibilă – adică partea din patrimoniu de care părinții pot dispune liber prin testament – nu reprezintă decât un sfert dintre bunuri pentru părinții cu cel puțin trei copii[1] și nu se poate obține o derogare decât în împrejurări extreme, de exemplu atunci când copiii v-au asasinat noul partener de viață. Este important să înțelegem că această dublă abolire se sprijină totodată pe un principiu de egalitate – copiii mai mici, băieți și fete, sunt la fel de importanți precum cei mari și nimic nu îi poate diferenția, oricare ar fi capriciile părinților – și pe un principiu de libertate și de eficacitate economică. Abolirea sistemului *entails*, pe care Adam Smith nu îl agrea câtuși de puțin și pe care Voltaire, Rousseau și Montesquieu îl detestau, se bazează pe o idee simplă: libera circulație a bunurilor și posibilitatea de a le realoca în permanență în vederea celei mai bune utilizări cu putință, în funcție de gândirea generației în viață, și nu de cea a strămoșilor, astăzi dispăruți. Este interesant de remarcat că Revoluția americană a ajuns, nu fără controverse, la aceleași alegeri: sistemul *entails* a fost interzis, inclusiv în statele din sud (potrivit celebrei formule a lui Thomas Jefferson: „Lumea le aparține celor în viață"), iar principiul împărțirii moștenirilor în mod egal între frați și surori a devenit lege în absența unui testament contrar (aspectul esențial: libertatea testamentară integrală continuă, desigur, să predomine astăzi în Statele Unite, fără nici o rezervă ereditară, la fel ca în Marea Britanie; dar, în practică, în marea majoritate

[1] O treime din bunuri când au doi copii, o jumătate când au un copil unic.

a cazurilor, se aplică legea în absență). Este vorba aici despre o diferență majoră între Franța și Statele Unite, pe de-o parte, care aplică, încă din secolul al XIX-lea, principiul împărțirii egale între moștenitorii în viață[1], și Marea Britanie, pe de altă parte, unde primogenitura va continua să se aplice ca normă în absență până în 1925 pentru o parte dintre bunuri, în special pentru capitalul funciar și agricol. În Germania, echivalentul sistemului *entails*[2] a fost abolit odată cu instaurarea Republicii de la Weimar, în 1919.

În epoca Revoluției Franceze, aceste legislații egalitare, antiautoritare (este vorba despre contestarea autorității părinților și afirmarea celei a noului cap al familiei, uneori în detrimentul autorității soțiilor) și liberale – legislații absolut revoluționare pentru acea vreme – suscită un optimism considerabil, cel puțin în rândul bărbaților[3]. Partizanii Revoluției sunt convinși că dețin cheia egalității viitoare. Adăugând faptul că toți au drepturi egale în raport cu piața și cu proprietatea

[1] Trebuie precizat că Napoleon introduce în 1807 așa-numitul „*majorat*" pentru nobilimea sa imperială (o creștere a cotei succesorale pentru primii descendenți bărbați în ceea ce privește anumite bunuri funciare asociate cu titlurile de noblețe; sistemul se aplică câtorva mii de persoane), iar Carol al X-lea încearcă să recreeze „substituirile ereditare" pentru propria nobilime în 1826. Aceste reminiscențe ale Vechiului Regim nu afectează decât o mică parte din populație și vor fi suprimate pentru totdeauna în 1848.

[2] Vezi pe această temă cartea lui J. Beckert, *Inherited Wealth*, Princeton University Press, 2008.

[3] Teoretic, potrivit Codului civil, femeile au aceleași drepturi ca bărbații în ceea ce privește partajul patrimonial. Însă soția nu poate dispune liber de bunurile sale (asimetriile în această privință – deschiderea și gestionarea conturilor bancare, vânzarea bunurilor etc. – nu vor dispărea pe deplin decât în anii 1970), astfel încât în practică noul drept este înainte de toate favorabil capului familiei (copiii mai mici dobândesc drepturile celor mai mari, însă fetele rămân la urmă). Vezi anexa tehnică.

potrivit Codului civil și că sunt abolite corporațiile, concluzia finală este evidentă: un asemenea sistem nu poate decât să ducă la dispariția inegalităților din trecut. Acest optimism se exprimă, de exemplu, cu forță în *Schița unui tablou istoric al progreselor spiritului uman*, publicată în 1794 de marchizul de Condorcet: „Este ușor de dovedit", scrie el, „că averile tind în mod natural spre egalitate și că disproporția lor excesivă fie nu poate exista, fie trebuie să înceteze, dacă legile civile nu stabilesc mijloace artificiale de a le perpetua și de a le reuni și dacă libertatea comerțului și a industriei face să dispară avantajul pe care orice lege prohibitivă, orice drept fiscal îl oferă avuției dobândite"[1].

Codul civil și iluzia Revoluției Franceze

Concentrarea patrimoniilor nu a încetat să crească în Franța pe parcursul secolului al XIX-lea și a atins în Belle Époque un nivel mai extrem decât în momentul introducerii Codului civil și cu puțin mai scăzut față de Marea Britanie, stat monarhic și aristocratic. Cum am putea explica această situație? Evident, egalitatea drepturilor și a oportunităților nu este de ajuns pentru egalitatea averilor.

Într-adevăr, odată ce rata randamentului capitalului depășește puternic și pe termen lung rata de creștere, dinamica acumulării și transmiterii patrimoniilor conduce în mod mecanic la o concentrare extrem de masivă a proprietății – iar partajul egalitar între frați nu schimbă mare lucru. Cum precizam mai devreme, există întotdeauna șocuri demografice

[1] Vezi P. Rosanvallon, *La Société des égaux*, *op. cit.*, p. 50.

sau economice în cadrul traiectoriilor patrimoniale familiale. Cu ajutorul unui model matematic relativ simplu, putem demonstra că, pentru o structură dată de șocuri de această natură, inegalitatea distribuției patrimoniilor tinde să se apropie pe termen lung de un nivel de echilibru și că acest nivel de echilibru este o funcție crescătoare a decalajului r – g între rata randamentului și rata de creștere. În mod intuitiv, diferența r – g măsoară viteza cu care un patrimoniu ale cărui venituri ar fi reeconomisite și recapitalizate în totalitate adâncește discrepanța față de venitul mediu. Cu cât r – g este mai mare, cu atât forța de divergență este mai pronunțată. Dacă șocurile demografice și economice iau o formă multiplicativă (o investiție bună sau proastă are un efect cu atât mai puternic cu cât capitalul inițial este mai mare), distribuția de echilibru atinsă pe termen lung ia forma principiului lui Pareto (formă matematică care este de fapt o lege de putere și care permite descrierea relativ bună a distribuțiilor observate). Putem arăta destul de simplu următorul lucru: coeficientul acestei legi a lui Pareto, care măsoară gradul de inegalitate a distribuției proprietății, este o funcție puternic crescătoare a diferenței r – g[1].

Concret, dacă discrepanța dintre randamentul capitalului și creștere capătă o valoare atât de puternică precum cea observată în Franța în secolul al XIX-lea, cu un randament mediu de circa 5% pe an și cu o creștere de aproximativ 1% pe an, atunci acest model prevestește faptul că procesul dinamic și cumulativ de acumulare a averilor va conduce mecanic la o concentrare patrimonială extrem de puternică, cu circa 90%

[1] Ecuația matematică ce permite asocierea coeficientului lui Pareto cu diferența r – g este prezentată în anexa tehnică.

din capital deținut de decila superioară a ierarhiei și cu peste 50% pentru centila superioară[1].

Altfel spus, inegalitatea fundamentală r > g poate explica puternica inegalitate a capitalului observată în secolul al XIX-lea – și, într-un fel, eșecul Revoluției Franceze. Deoarece, dacă adunările revoluționare au instituit o fiscalitate universală (și ne-au oferit astfel un instrument prețios de măsurare a distribuției averilor), adevărul este că ratele impozitelor erau atât de mici – de doar 1%–2% pentru patrimoniile transmise pe linie directă pe tot parcursul secolului al XIX-lea, inclusiv pentru cele mai mari moșteniri –, încât nu puteau avea un impact vizibil asupra decalajului dintre rata randamentului capitalului și rata de creștere. În aceste condiții, nu e de mirare că inegalitățile de averi au fost aproape la fel de pronunțate în secolul al XIX-lea și în Belle Époque în Franța republicană ca în Marea Britanie monarhică. Natura formală a regimului cântărește puțin în comparație cu inegalitatea r > g. Cât despre partajul egalitar între frați și surori, el cântărește puțin, însă mai puțin decât decalajul r – g. Concret, primogenitura sau, mai precis, primogenitura pentru terenurile agricole, din ce în ce mai puțin importante în capitalul național britanic de-a lungul secolului al XIX-lea, contribuie la amplificarea șocurilor demografice și economice (aceasta creează o inegalitate suplimentară în funcție de rangul deținut între frați și surori) și determină un coeficient al lui Pareto mai mare

[1] Firește, aceasta nu înseamnă că logica r > g este neapărat singura forță implicată: acest model și aceste calcule se sprijină pe o simplificare a realității și nu pot pretinde că identifică cu exactitate și în mod cert rolul jucat de fiecare mecanism (mai multe forțe contradictorii se pot compensa). Însă arată că această logică este suficientă pentru a explica mecanic gradul de concentrare observat. Vezi anexa tehnică.

și o concentrare mai puternică a capitalului. Astfel s-ar putea explica de ce cota decilei superioare este ușor mai ridicată în Marea Britanie spre 1900–1910 (puțin peste 90% din patrimoniul total, față de puțin sub 90% în Franța) și mai ales de ce cota centilei superioare este semnificativ mai mare dincolo de Canalul Mânecii: 70% față de 60%, ceea ce pare să se explice prin menținerea unui număr mic de domenii foarte mari. Însă acest efect este parțial compensat de nivelul redus al creșterii demografice franceze (inegalitatea cumulativă a patrimoniilor este mai puternică din punct de vedere structural cu o populație stagnantă, din nou din cauza decalajului dintre r și g) și nu are în cele din urmă decât un impact moderat asupra distribuției de ansamblu, care este foarte asemănătoare în cele două țări[1].

La Paris, unde Codul civil napoleonian se aplică cu strictețe începând cu 1804 și unde inegalitatea nu poate fi pusă pe seama aristocraților britanici sau a reginei Angliei, centila superioară din ierarhia averilor deține în 1913 mai bine de 70% din patrimoniul total, adică și mai mult decât în Marea Britanie. Realitatea este atât de frapantă, încât a atins până și lumea desenelor animate: în *Pisicile aristocrate*, acțiunea se

[1] Cazul Suediei este interesant deoarece reunește mai multe forțe contradictorii care par să se echilibreze: pe de-o parte, raportul capital/venit este de-a lungul istoriei mai mic decât în Franța sau în Marea Britanie în secolul al XIX-lea și la începutul secolului XX (valoarea terenurilor este mai mică, iar capitalul domestic este parțial deținut de străini; din acest punct de vedere, Suedia se aseamănă cu Canada); pe de altă parte, primogenitura se aplică până la sfârșitul secolului al XIX-lea și anumite *entails* asociate cu importante averi dinastice suedeze dăinuiesc și în zilele noastre. În sfârșit, concentrarea patrimonială suedeză în 1900–1910 este mai redusă decât în Marea Britanie și apropiată de nivelul francez. Vezi graficele 10.1–10.4 și lucrările lui Ohlsson, Roine și Waldenström.

desfășoară la Paris în 1910, iar averea bătrânei doamne nu este precizată; dar, judecând după splendoarea palatului ei și după energia pe care majordomul Edgar o consumă pentru a se descotorosi de Ducesă și de cei trei pisoi ai ei, averea este fără îndoială considerabilă.

Vom preciza de asemenea că, urmând logica r > g, faptul că rata de creștere a sporit de la doar 0,2% pe an până în secolul al XVII-lea la 0,5% în secolul al XVIII-lea, apoi la 1% în secolul al XIX-lea, nu pare să fi contat foarte mult: în comparație cu o rată a randamentului de 5%, aceasta nu schimbă mare lucru, cu atât mai mult cu cât Revoluția Industrială pare să fi mărit ușor randamentul capitalului[1]. Conform modelului teoretic, pentru ca inegalitatea distribuției de echilibru să se diminueze sensibil, pentru o rată a randamentului de circa 5% pe an, trebuie ca rata de creștere să depășească 1,5%–2% – sau ca impozitele pe capital să reducă randamentul net sub 3%–3,5%, sau și una, și alta (vom reveni asupra acestui aspect).

Să precizăm în sfârșit că, dacă decalajul r – g dintre randamentul capitalului și rata de creștere depășește un anumit prag, nu mai există distribuție de echilibru: inegalitățile patrimoniale cresc fără limită, iar vârful distribuției se distanțează din ce mai mult de medie. Acest prag depinde în mod firesc de comportamentele de economisire: divergența are cu atât mai multe șanse să se producă cu cât proprietarii de patrimonii mari nu mai știu prea bine cum să-și cheltuiască banii și nu au altă opțiune decât să recapitalizeze o bună parte din ei. Și aici, *Pisicile aristocrate* sunt o referință bună: Adélaïde de

[1] Să reamintim că estimările randamentului „pur" al capitalului indicate în graficul 10.10 trebuie considerate limite minime și că randamentul mediu observat a atins 6%–7% pe an în secolul al XIX-lea în Marea Britanie și în Franța (vezi capitolul 6).

Bonnefamille dispune în mod vizibil de rente considerabile, astfel încât nu mai știe ce să inventeze pentru a-i răsfăța pe Ducesă, Marie, Toulouse și Berlioz, care fac cursuri de pian și iau lecții de pictură, unde se cam plictisesc[1]. Vom vedea în capitolul următor că acest scenariu explică de minune tendința de creștere a concentrării patrimoniilor în Franța – și mai ales la Paris – în Belle Époque: proprietarii de patrimonii importante sunt din ce în ce mai în vârstă și reeconomisesc o parte semnificativă din rentele lor, astfel încât capitalul lor sporește sensibil mai rapid decât creșterea economiei. După cum menționam, o asemenea spirală inegalitară nu poate, în principiu, să dureze la nesfârșit: mecanismul stabilizator ține de faptul că la un moment dat economiile nu vor mai avea unde să fie investite, iar randamentul mondial al capitalului se va prăbuși, pentru a obține o distribuție de echilibru și pentru ca inegalitățile să se stabilizeze. Dar aceasta poate lua mult timp și, dat fiind că în 1913 cota centilei superioare în averile pariziene depășea deja 70%, ne putem îngrijora pe bună dreptate în privința nivelului la care această stabilizare ar fi avut loc în absența șocurilor antrenate de Primul Război Mondial.

Pareto și iluzia stabilității inegalităților

Este util să analizăm aici metodologia și istoricul măsurilor statistice ale inegalităților. Am prezentat deja, în capitolul 7, cazul statisticianului italian Corrado Gini și al celebrului său indicator menit să rezume inegalitățile dintr-o țară, indicator

[1] Din fericire, Ducesa și pisoii ei îl vor întâlni pe Thomas O'Malley, pisoi vagabond de felul lui, mai popular și mai ales mai amuzant (oarecum ca Jack Dawson pentru tânăra Rose pe puntea *Titanicului*, doi ani mai târziu, în 1912).

atât de sintetic încât a ajuns să ofere o viziune prea tehnică și moderată – și mai ales greu de interpretat – a inegalităților. Un caz și mai interesant este acela al compatriotului său Vilfredo Pareto, ale cărui lucrări principale sunt publicate în anii 1890–1910, începând cu renumita „lege a lui Pareto". În perioada interbelică, fasciștii italieni au făcut din Pareto unul dintre economiștii lor oficiali și i-au promovat teoria elitelor, însă nu fără a se folosi de prestigiul său. Trebuie spus că Pareto salutase ascensiunea la putere a lui Mussolini, cu puțin înaintea morții sale din 1923, și că tezele lui asupra stabilității implacabile a inegalităților – care, după părerea lui, ar fi cu neputință de modificat – aveau în mod obiectiv toate motivele să seducă.

Citind lucrările lui Pareto din perspectiva prezentului nostru, cel mai frapant este că el nu dispunea de nici un fel de date care să conducă la ideea unei asemenea stabilități. Pareto scrie în jur de 1900: el utilizează cele câteva tabele fiscale disponibile la vremea aceea, întocmite pe baza impozitelor pe venit aplicate în Prusia și în Saxonia, precum și în câteva orașe elvețiene și italiene, în anii 1880–1890. Este vorba despre date fragmentare, referitoare la maximum zece ani, care indică mai curând o ușoară tendință de creștere a inegalităților, ceea ce Pareto încearcă să ascundă, nu fără o anumită rea-credință[1]. În orice caz, este evident că asemenea materiale nu permit nici o concluzie privire la tendințele pe termen lung sau la stabilitatea inegalităților în istoria universală.

Dincolo de chestiunea prejudecăților politice (Pareto se ferea mai presus de orice de socialiști și de iluziile lor

[1] Pentru o analiză a datelor lui Pareto, vezi T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.*, pp. 527–530.

de redistribuție; prin asta, el nu diferea câtuși de puțin de numeroși colegi contemporani, precum Leroy-Beaulieu, pe care îl aprecia și la care vom reveni), cazul lui Pareto este interesant întrucât reflectă o anumită iluzie a stabilității eterne la care conduce uneori utilizarea fără cumpătare a matematicii în științele sociale. Străduindu-se să calculeze viteza cu care se reduce numărul contribuabililor pe măsură ce urcăm în piramida veniturilor, Pareto constată că acest ritm descrescător poate fi aproximat printr-o lege matematică care se va numi apoi „legea lui Pareto" și care este pur și simplu o funcție de putere (*power law*)[1]. Chiar și astăzi, distribuția patrimoniilor, precum și distribuția veniturilor, care decurg parțial din veniturile din capital, pot fi studiate utilizând această familie de curbe matematice. Trebuie de asemenea precizat că aceasta se aplică doar la vârful acestor distribuții și că este vorba doar de o relație aproximativă, valabilă local, care se poate explica îndeosebi prin șocurile multiplicative precum cele descrise mai sus.

În plus, este cu precădere important să înțelegem că e vorba despre o familie de curbe, și nu de o curbă unică: totul depinde de coeficienții și de parametrii care caracterizează această curbă. Datele pe care le-am adunat în cadrul World Top Incomes Database și datele cu privire la inegalitățile patrimoniilor pe care le-am prezentat mai devreme demonstrează că, de-a lungul vremii, coeficienții lui Pareto au variat enorm. A spune că o curbă a distribuției averilor urmează o lege a lui Pareto nu înseamnă în realitate absolut nimic. Poate fi vorba la fel de bine despre o distribuție în care decila superioară deține puțin peste 20% din venitul total (precum distribuția scandinavă a

[1] Formulele corespunzătoare sunt enunțate și explicate în anexa tehnică.

veniturilor din anii 1970–1980) sau despre o distribuție în care decila superioară deține 50% din total (precum distribuția americană a veniturilor din anii 2000–2010) ori despre o distribuție în care decila superioară deține 90% din total (precum distribuția franceză sau britanică a patrimoniilor în anii 1900–1910). De fiecare dată sunt implicate legi ale lui Pareto, însă cu coeficienți cu totul diferiți. Aceste realități sociale, economice și politice diverse nu au, evident, nimic de a face unele cu altele[1].

Până și astăzi, unii își închipuiesc uneori, în virtutea lui Pareto, că distribuția averilor s-ar caracteriza printr-o stabilitate implacabilă, consecința unei legi aproape divine. În realitate, nimic nu este mai fals: atunci când studiem inegalitățile dintr-o perspectivă istorică, ceea ce este important și ce trebuie explicat nu sunt stabilitățile ușoare, ci mai curând schimbările majore. Când vine vorba despre concentrarea patrimoniilor, un mecanism transparent care explică variațiile istorice extrem

[1] Cea mai simplă metodă de a reține coeficienții lui Pareto este de a utiliza ceea ce numim uneori „coeficienții inversați", care variază în practică între 1,5 și 3,5. Un coeficient inversat de 1,5 înseamnă că venitul sau patrimoniul mediu dincolo de un anumit prag este egal cu o dată și jumătate acest prag (persoanele care dispun de peste un milion de euro dețin în medie 1,5 milioane de euro; și așa mai departe pentru orice prag), ceea ce corespunde unei inegalități relativ slabe (există puține persoane foarte bogate). Un coeficient inversat de 3,5 corespunde, dimpotrivă, unei inegalități foarte puternice. O altă metodă de a înțelege funcțiile de putere este următoarea: un coeficient de 1,5 înseamnă că primii 0,1% sunt în medie de doar două ori mai bogați decât primii 1% (și tot așa pentru primii 0,01% față de primii 0,1% etc.); un coeficient de 3,5 înseamnă, din contră, că sunt de peste cinci ori mai bogați. Toate acestea sunt explicate în anexa tehnică, unde sunt prezentate și grafice care indică evoluția istorică a coeficienților lui Pareto de-a lungul secolului XX în diferitele țări din WTID.

de puternice observate (la nivelul coeficienților lui Pareto și al cotei decilei superioare și centilei superioare din patrimoniul total) are legătură cu diferența r – g dintre randamentul capitalului și rata de creștere.

De ce inegalitatea patrimonială nu a revenit la nivelul ei din trecut?

Să trecem acum la problema esențială. De ce inegalitatea patrimonială nu a revenit la nivelul ei din Belle Époque? Suntem siguri că motivele sunt definitive și ireversibile?

Să precizăm de la bun început că nu putem oferi un răspuns sigur și satisfăcător. Mai mulți factori au jucat un rol important și vor juca un rol esențial în viitor și este absolut imposibil să oferim în această privință certitudini matematice.

Diminuarea deosebit de puternică a inegalităților patrimoniale în urma șocurilor anilor 1914–1945 este partea cel mai ușor de explicat. Cum am observat în partea a doua, patrimoniile au suferit o serie de șocuri extrem de violente din cauza războaielor și a politicilor antrenate de războaie, care au dus la prăbușirea raportului capital/venit. Desigur, ne-am putea imagina că această diminuare a averilor ar fi afectat toate patrimoniile în mod proporțional, oricare ar fi fost nivelul lor în ierarhie, inegalitatea capitalului rămânând astfel neschimbată. Însă am trece cu vederea faptul că nu toate patrimoniile au aceleași origini și nu îndeplinesc aceleași funcții. În vârful ierarhiei averilor, patrimoniul este cel mai adesea produsul unei acumulări îndelungate, iar reconstituirea averilor atât de mari durează mult mai mult timp decât acumularea unui patrimoniu modest și mediu.

În plus, cele mai mari patrimonii finanțează un nivel de trai. Or, datele detaliate pe care le-am colectat din arhivele succesorale demonstrează fără echivoc că numeroși rentieri din perioada interbelică nu și-au temperat stilul de viață îndeajuns de rapid după șocurile suferite de patrimoniile și veniturile lor în urma Primului Război Mondial și a crizei din anii 1920–1930, astfel încât au fost nevoiți să-și amputeze treptat capitalul pentru a acoperi cheltuielile curente și să transmită un patrimoniu sensibil mai modest decât cel pe care îl primiseră, care nu permitea sub nici o formă prelungirea echilibrului social anterior. Datele pariziene sunt cu atât mai frapante în această privință. De exemplu, se poate calcula că cei mai bogați 1% dintre moștenitorii parizieni dispun în Belle Époque de un patrimoniu care le permite să susțină un nivel de trai de circa optzeci–o sută de ori mai ridicat decât salariul mediu de la acea vreme[1], reinvestind o mică parte din randamentul capitalului pentru a-și spori ușor patrimoniul moștenit. Între 1872 și 1912, sistemul pare perfect echilibrat: acest grup transmite generației următoare un patrimoniu care susține un stil de viață de optzeci–o sută de ori mai mare decât salariul mediu al generației următoare, ba chiar puțin mai mult, de unde o tendință de creștere a concentrării averilor. Echilibrul se prăbușește complet în perioada interbelică: cei mai bogați 1% dintre moștenitorii parizieni continuă să trăiască aproximativ la fel ca în trecut, însă patrimoniul transmis generației următoare permite finanțarea unui nivel de trai de doar treizeci–patruzeci de ori mai mare decât salariul mediu al epocii, ba chiar de douăzeci de ori mai mare la sfârșitul anilor

[1] Aceasta corespunde unui nivel de trai de aproximativ 2–2,5 milioane de euro anual într-o lume în care salariul mediu este de circa 24 000 de euro pe an (2 000 de euro pe lună). Vezi anexa tehnică.

1930. Pentru rentieri, este începutul sfârșitului. Este vorba fără îndoială de cel mai important mecanism care explică deconcentrarea patrimoniilor observată în toate țările europene (și, într-o mai mică măsură, în Statele Unite) în urma șocurilor din anii 1914–1945.

Să adăugăm că alcătuirea celor mai mari patrimonii le expunea mai mult – în medie – pierderilor de capital antrenate de cele două războaie mondiale. Datele amănunțite privind structura portofoliilor din arhivele succesorale arată că activele străine reprezentau până la un sfert din cele mai mari patrimonii în pragul Primului Război Mondial, din care aproape jumătate constau în obligațiuni publice emise de statele străine (și îndeosebi de Rusia, care se afla în situație de neplată). Chiar dacă, din păcate, nu dispunem de date asemănătoare atât de exacte și pentru Marea Britanie, nu încape nici o îndoială că activele străine jucau un rol cel puțin la fel de important și pentru marile patrimonii britanice. Or, în Franța și în Marea Britanie activele străine aproape au dispărut în urma celor două războaie mondiale.

Cu toate acestea, nu trebuie să supraestimăm importanța acestui factor explicativ, în măsura în care deținătorii celor mai mari patrimonii sunt uneori într-o poziție bună să-și realoce portofoliile în cel mai profitabil moment. În plus, constatăm cu stupoare că, în pragul Primului Război Mondial, toate nivelurile patrimoniilor, nu doar cele mai ridicate, conțineau cantități deloc neglijabile de active străine. La modul general, dacă examinăm structura patrimoniilor pariziene la sfârșitul secolului al XIX-lea și în Belle Époque, nu putem fi decât surprinși de caracterul extrem de diversificat și de „modern" al acestor portofolii. În ajunul războiului, bunurile imobiliare

reprezintă puțin peste o treime din active (din care aproximativ două treimi pentru bunuri imobiliare pariziene și doar o treime pentru bunuri în provincie, cu un volum redus de terenuri agricole), în vreme ce activele financiare reprezintă aproape două treimi și se descompun în diferite acțiuni și obligațiuni, franceze și străine, publice și private, relativ echilibrate la toate nivelurile de avere (vezi tabelul 10.1)[1]. Societatea de rentieri care înflorește în Belle Époque nu este o societate din trecut întemeiată pe capitalul funciar și static: dimpotrivă, ea întrupează o anumită modernitate patrimonială și financiară. Logica cumulativă a inegalității $r > g$ o face profund inegalitară, pe termen lung. Piețe mai libere și mai concurențiale, drepturi de proprietate mai bine asigurate au puține șanse să reducă inegalitățile într-o asemenea societate, deoarece aceste condiții sunt deja îndeplinite la cel mai înalt nivel. Și, în realitate, șocurile suferite de patrimonii și de veniturile din capital de la începutul Primului Război Mondial sunt cele care au modificat acest echilibru.

Să mai amintim în sfârșit că perioada 1914–1945 s-a încheiat în mai multe țări europene – și în special în Franța – cu un anumit număr de redistribuiri care au afectat mult mai puternic cele mai mari patrimonii – și în special acționarii marilor

[1] Vom nota că imobilele pariziene (care erau deținute la vremea aceea în ansamblul lor, și nu la nivel de apartamente) erau inaccesibile pentru patrimoniile medii și modeste, singurele pentru care bunurile imobiliare din provincie – și îndeosebi terenurile agricole – încă au o anumită importanță. Cesar Birotteau, care nu a urmat sfatul soției sale de a investi în câteva terenuri bune aproape de Chinon, văzând în asta ceva demodat, se credea îndrăzneț și un deschizător de drumuri. Nu i-a prins deloc bine. Vezi tabelul S10.4 disponibil on-line pentru o variantă mai detaliată a tabelului 10.1, ce reflectă creșterea extrem de puternică a activelor străine între 1872 și 1912, în special la nivelul celor mai mari portofolii.

Tabelul 10.1.
Structura patrimoniilor pariziene, 1872–1912

	Active imobiliare (imobile, case, terenuri agricole)	din care: imobiliare Paris	din care: imobiliare în provincie	**Active financiare**	din care: Acțiuni	din care: Obligațiuni private	din care: Obligațiuni publice	Din care: Alte active financiare (depozite, numerar)	**Mobile, obiecte prețioase etc.**
Structura patrimoniului total									
1872	**42%**	29%	13%	**56%**	15%	19%	13%	9%	2%
1912	**36%**	25%	11%	**62%**	20%	19%	14%	9%	3%
Structura celor mai mari 1% dintre patrimonii									
1872	**43%**	30%	13%	**55%**	16%	16%	13%	10%	2%
1912	**32%**	22%	10%	**65%**	24%	19%	14%	8%	2%
Structura următorilor 9%									
1872	**42%**	27%	15%	**56%**	14%	22%	13%	7%	2%
1912	**41%**	30%	12%	**55%**	14%	18%	15%	9%	3%
Structura următorilor 40%									
1872	**27%**	1%	26%	**62%**	13%	25%	16%	9%	11%
1912	**31%**	7%	24%	**58%**	12%	14%	14%	18%	10%

Citirea tabelului: În 1912, activele imobiliare reprezintă 36% din patrimoniul total parizian, activele financiare 62%, iar mobilierul și obiectele prețioase, 3%. Surse: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

societăți industriale – decât patrimoniile modeste și medii. Ne referim cu precădere la naționalizarea unor companii ca sancțiune după Eliberare (exemplul emblematic este cel al firmei Renault), precum și la impozitul de solidaritate națională instituit tot în 1945. Acest impozit excepțional și progresiv pe capital și pe averile dobândite în timpul Ocupației a fost perceput o singură dată, însă rata de impozitare extrem de ridicată a provocat un șoc suplimentar și masiv persoanelor vizate[1].

Câteva explicații parțiale: timpul, impozitul și creșterea

În sfârșit, nu e de mirare așadar că între 1910 și 1950 concentrarea patrimoniilor s-a redus puternic în toate țările. Altfel spus, partea descendentă a graficelor 10.1–10.5 nu este cel mai dificil de explicat. Partea cea mai surprinzătoare *a priori* și, într-un fel, cea mai interesantă este că această concentrare a patrimoniilor nu pare să-și fi revenit vreodată de pe urma șocurilor.

[1] Impozitul de solidaritate națională introdus prin ordonanța din 15 august 1945 e o taxă excepțională pe valoarea tuturor patrimoniilor estimată la 4 iunie 1945, cu rate de la 20% pentru cele mai mari patrimonii și o taxă excepțională pe toate măririle nominale de avere care au avut loc între 1940 și 1945, până la rate de 100% pentru îmbogățirile cele mai importante. În practică, ținând cont de inflația extrem de mare (prețurile au crescut de peste trei ori între 1940 și 1945), acest impozit îi taxa cu 100% pe toți cei care nu sărăciseră îndeajuns de mult, după cum recunoaște de altfel André Philip, membru socialist al guvernului provizoriu al generalului de Gaulle, care afirmă că este inevitabil ca impozitul să-i afecteze în aceeași măsură pe „cei care nu s-au îmbogățit și poate chiar pe cei care, în termeni monetari, au sărăcit, în sensul că averea lor nu s-a mărit în aceeași proporție cu creșterea generală a prețurilor, dar care și-au putut păstra averea globală, în vreme ce există atâția francezi care au pierdut totul" (vezi *L'Année politique 1945*, p. 159).

Firește, trebuie să insistăm asupra faptului că acumularea de capital este un proces de lungă durată, care se întinde pe mai multe generații. Concentrarea patrimonială observată în Europa în Belle Époque este consecința unui proces cumulativ de mai multe decenii, ba chiar de mai multe secole. După cum am observat în partea a doua, abia în anii 2000–2010 ansamblul patrimoniilor private, imobiliare și financiare, exprimat în ani de venit național, atinge aproape același nivel ca în pragul Primului Război Mondial – acest proces de creștere istorică a raportului capital/venit în țările bogate este de altfel, după toate probabilitățile, în plină desfășurare.

În ceea ce privește distribuția patrimoniilor, ar fi fost la fel de puțin realist să ne imaginăm că violența șocurilor din anii 1914–1945 s-ar fi putut șterge în zece sau douăzeci de ani și că în anii 1950–1960 concentrarea averilor și-ar fi atins nivelul din 1910. Putem remarca de asemenea că inegalitatea capitalului a reînceput să crească în anii 1970–1980. Prin urmare, este posibil ca un proces de ajungere din urmă – și mai lent decât creșterea raportului capital/venit – să fie în plină desfășurare, iar concentrarea patrimonială să fie pe punctul de a-și atinge mecanic nivelurile din trecut.

Această primă explicație, așezată pe ideea că timpul scurs din 1945 a fost prea scurt, are partea ei de adevăr. Dar ea este insuficientă: când analizăm evoluția cotei decilei superioare din ierarhia patrimoniilor și mai ales cota centilei superioare (care era de circa 60%–70% din patrimoniul total în toate țările europene în jurul anului 1910 și care în 2010 este de doar 20%–30%), avem impresia clară că o schimbare structurală s-a produs în urma șocurilor anilor 1914–1945, o schimbare care nu permite concentrării patrimoniale să atingă pe deplin

nivelurile anterioare. Miza nu este doar cantitativă, nici pe departe. Cum vom vedea în capitolul următor, reluând problema pusă de discursul lui Vautrin în ceea ce privește nivelurile de trai facilitate de moștenire și de muncă, este relativ simplă diferența dintre o cotă de 60%–70% și o cotă de 20%–30% din patrimoniul național deținută de centila superioară: în primul caz, centila superioară din ierarhia veniturilor este net dominată de marile venituri din capitalul moștenit (ne aflăm în societatea de rentieri descrisă de romancierii secolului al XIX-lea); în cel de-al doilea caz, veniturile mari din muncă – pentru o distribuție dată – echilibrează oarecum veniturile mari din capital (am trecut la o societate de manageri sau, cel puțin, la o societate mai echilibrată). În mod similar, apariția unei „clase de mijloc patrimoniale", care deține colectiv între un sfert și o treime din patrimoniul național, și nu între a douăzecea parte și o zecime (adică puțin mai mult decât cea mai săracă jumătate a populației), corespunde unei transformări sociale majore.

Care sunt așadar schimbările structurale survenite între 1914 și 1945 și, mai general, în secolul XX, în comparație cu secolele precedente, din cauza cărora concentrarea patrimonială nu pare în măsură să-și recupereze pe deplin nivelurile anterioare, în vreme ce patrimoniile private considerate în ansamblu și-au recăpătat practic la acest început de secol XXI prosperitatea de odinioară? Explicația cea mai firească și cea mai importantă este apariția în secolul trecut a unei fiscalități masive pe capital și pe veniturile asociate lui. Este important să insistăm asupra faptului că intensa concentrare patrimonială observată în 1900–1910 este produsul unei perioade istorice îndelungate fără război sau altă catastrofă de proporții (cel puțin în comparație cu violența conflictelor din secolul XX)

și – poate mai ales – produsul unei lumi aproape lipsite de impozit. Înaintea Primului Război Mondial, în majoritatea țărilor nu există nici un impozit pe veniturile din capital sau pe profiturile societăților; în rarele cazuri în care aceste impozite există, ele sunt percepute la rate foarte mici. Este vorba așadar despre condiții ideale pentru a acumula și a transmite averi considerabile și a trăi din veniturile produse de aceste patrimonii. Pe parcursul secolului XX au apărut numeroase forme de impozitare a dividendelor, a dobânzilor, a profiturilor și a chiriilor, ceea ce a schimbat radical situația.

Pentru a simplifica, putem considera pentru început că rata medie de impozitare a randamentului capitalului era foarte aproape de 0% până în 1900–1910 (și în orice caz mai mică de 5%) și că s-a stabilit în medie în țările bogate la aproximativ 30% începând cu anii 1950–1980 și, într-o anumită măsură, până în anii 2000–2010, chiar dacă tendința recentă este clar de reducere, pe fondul concurenței fiscale dintre țări, concurență alimentată de țările mai mici. Or, o rată medie de 30% a impozitului, care reduce un randament al capitalului de 5% înaintea taxelor la un randament net de 3,5% după taxe, este suficientă în sine pentru a avea efecte considerabile pe termen lung, ținând cont de logica multiplicativă și cumulativă care caracterizează procesul dinamic de acumulare și concentrare a patrimoniilor. Folosind modelele teoretice descrise mai sus, putem arăta că o rată efectivă de impunere de 30% – dacă se aplică efectiv tuturor formelor de capital – poate fi suficientă pentru a justifica o puternică deconcentrare patrimonială (de același ordin cu scăderea cotei centilei superioare observată istoric[1]).

[1] Vezi anexa tehnică.

Trebuie subliniat că impozitul nu determină în acest cadru reducerea acumulării totale de patrimonii, ci modificarea structurală a distribuției pe termen lung a patrimoniului între diferitele decile din ierarhia averilor. Din punctul de vedere al modelului teoretic, ca de altfel al realității istorice, creșterea ratei de impozitare a capitalului de la 0% la 30% (și scăderea randamentului net al capitalului de la 5% la 3,5%) poate foarte bine să nu aibă nici un efect asupra rezervei totale de capital pe termen lung, din simplul motiv că reducerea patrimoniilor centilei superioare este compensată de ascensiunea clasei de mijloc. Este exact ceea ce s-a petrecut în secolul XX – lecție uneori uitată în zilele noastre.

Din acest punct de vedere, trebuie să ținem seama și de dezvoltarea în secolul XX a impozitelor progresive, care presupuneau rate mai însemnate pentru cele mai mari venituri și mai ales pentru marile venituri din capital (cel puțin până în anii 1970–1980), pe de-o parte, și, pe de altă parte, pentru cele mai semnificative moșteniri. În secolul al XIX-lea, impozitele succesorale erau extrem de reduse: doar 1%–2% pentru moștenirile transmise de părinți copiilor. Un asemenea impozit nu are, evident, nici un efect vizibil asupra procesului de acumulare a patrimoniilor. Era vorba mai curând despre un drept de înregistrare menit să protejeze dreptul de proprietate. Impozitul succesoral francez devine progresiv în 1901, însă cea mai ridicată rată aplicabilă în linie directă nu depășește 5% (și nici în prezent nu se aplică anual decât pentru câteva zeci de succesiuni în fiecare an). O asemenea rată, aplicată o dată pe generație, nu poate avea un efect semnificativ asupra concentrării patrimoniale, indiferent de părerea proprietarilor de patrimonii de la acea vreme. Alta este situația ratelor de

20%–30%, ba chiar mai mult uneori, care, în urma șocurilor militare, economice și politice din anii 1914–1945, s-au aplicat celor mai însemnate moșteniri în majoritatea țărilor bogate. Consecința este că fiecare generație trebuie să-și tempereze acum stilul de viață și să economisească mai mult (sau să facă investiții extrem de profitabile) pentru ca patrimoniul familial să crească la fel de repede ca venitul mediu al societății. Drept urmare, menținerea rangului devine mai dificilă. Invers, celor care pornesc de jos le este mai ușor să își croiască un drum, de pildă cumpărând afacerile sau activele vândute în momentul unei succesiuni. Simulări simple arată și aici că un impozit progresiv pe moșteniri poate reduce puternic cota centilei superioare care caracterizează distribuția patrimoniilor pe termen lung[1]. Diferențele dintre regimurile succesorale aplicabile în diferitele țări pot contribui la explicarea anumitor decalaje între țări, precum concentrarea intensă a veniturilor foarte mari din capital (ce pare să reflecte o concentrare patrimonială mai masivă) observată în Germania începând cu al Doilea Război Mondial: impozitul succesoral aplicat succesiunilor mai mari nu a depășit în general 15%–20% în Germania, în vreme ce în Franța a atins adesea 30%–40%[2].

Argumentele teoretice și simulările numerice sugerează că evoluția rolului impozitului poate fi de ajuns pentru a explica majoritatea evoluțiilor observate – fără a invoca alte transformări structurale. Trebuie să spunem din nou că, deși e sensibil

[1] Vezi mai ales T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.*, pp. 396–403. Vezi și *id.*, „Income inequality in France, 1901-1998", art. citat.

[2] Vezi simulările prezentate de F. Dell, *L'Allemagne inégale*, *op. cit.*, 2008. Vezi și *id.*, „Top incomes in Germany over the 20th century", *Journal of the European Economic Association*, 2005.

mai mică decât în 1900–1910, concentrarea patrimonială rămâne extrem de puternică: așadar, nu e nevoie de un sistem fiscal perfect și ideal pentru a obține un asemenea rezultat și pentru a explica o transformare ale cărei proporții nu trebuie exagerate.

Secolul XXI va fi și mai inegalitar decât secolul al XIX-lea?

Ținând cont de numeroasele efecte implicate și de nenumăratele incertitudini asociate cu aceste simulări, ar fi totuși exagerat să concluzionăm că nu au jucat un rol semnificativ și alți factori. În cadrul analizei noastre, observăm deja că două elemente au jucat probabil un rol important, independent de orice transformare a sistemului fiscal, și că ele pot continua să joace un rol însemnat în viitor: pe de-o parte, probabila scădere ușoară a cotei capitalului și a ratei randamentului capitalului pe termen foarte lung; și, pe de altă parte, faptul că, în ciuda încetinirii previzibile a creșterii în secolul XXI, rata de creștere – cel puțin în componenta ei strict economică, adică rata de creștere a productivității: mai exact, progresul cunoștințelor și al invențiilor tehnologice – se va situa în viitor la un nivel sensibil mai mare decât nivelul extrem de scăzut observat în mai toată istoria omenirii, până în secolul al XVIII-lea. Concret, după cum o indică graficul 10.11, este posibil ca decalajul $r - g$ să fie mai redus în viitor decât până în secolul al XVIII-lea, atât în urma unui randament mai mic (de pildă, 4%–4,5% în loc de 4,5%–5%), cât și în urma unei creșteri mai puternice (1%–1,5% în loc de 0,1%–0,2%), inclusiv în cazul în care concurența dintre state ar duce la suprimarea oricărei forme de

impozitare a capitalului. Dacă am da crezare simulărilor teoretice, concentrarea patrimoniului, inclusiv în acest scenariu, nu ar reveni neapărat la nivelul extrem din 1900–1910.

Nu există cu toate acestea motive de bucurie, deoarece, pe de-o parte, această situație ar determina totuși accentuarea extrem de puternică a inegalităților patrimoniale (cota clasei medii în patrimoniul național ar putea fi împărțită aproximativ în două: nu este deloc o certitudine că acest lucru va fi acceptat de corpul social și politic ca o ultimă soluție) și, pe de altă parte, fiindcă aceste simulări teoretice rămân relativ certe și există alte forțe care pot acționa în direcția opusă, cea a unei concentrări a capitalului și mai puternice decât în 1900–1910. Este vorba îndeosebi de posibilitatea unei creșteri demografice negative (care ar putea împinge creșterea din secolul XXI, mai ales în țările bogate, la niveluri inferioare față de cele din secolul al XIX-lea, ceea ce ar putea face ca patrimoniile acumulate în trecut să dobândească o importanță nemaiîntâlnită până acum) și de o posibilă tendință spre o piață de capital tot mai sofisticată, tot mai „perfectă" în sensul atribuit de economiști (ceea ce, trebuie amintit, înseamnă că randamentul obținut este din ce în ce mai deconectat de trăsăturile individuale ale deținătorului și, așadar, se îndreaptă în sens invers față de valorile meritocratice și întărește logica inegalității $r > g$). Vom vedea de asemenea în capitolul 12 că globalizarea financiară pare să dea naștere unei legături din ce în ce mai puternice între randamentul obținut și dimensiunea inițială a portofoliului investit și că această inegalitate a randamentelor capitalului constituie o forță suplimentară de divergență, extrem de îngrijorătoare, pentru dinamica distribuției mondiale a patrimoniilor în secolul XXI.

Să rezumăm: faptul că în țările europene concentrarea deținerii de capital este sensibil mai mică la acest început de secol XXI decât era în La Belle Époque este în mare măsură consecința combinată a unor evenimente accidentale (șocurile anilor 1914–1945) și a unor instituții specifice, cu precădere în domeniul fiscalității capitalului și a veniturilor asociate lui. Dacă aceste instituții ar fi distruse pentru totdeauna, există riscul major ca inegalitățile patrimoniale să se apropie de cele din trecut, ba chiar să le depășească în anumite condiții. Nimic nu este sigur în acest domeniu și, pentru a continua în această direcție, trebuie să studiem mai direct dinamica moștenirii, apoi dinamica mondială a patrimoniilor. Însă o concluzie se întrevede deja cât se poate de clar: ne-am amăgi crezând că în structura creșterii moderne sau în legile economiei de piață există forțe de convergență care conduc în mod natural la o reducere a inegalităților patrimoniale sau la o stabilizare armonioasă.

11 MERIT ȘI MOȘTENIRE PE TERMEN LUNG

Știm acum că importanța globală a capitalului nu este foarte diferită la acest început de secol XXI față de cum era în secolul al XVIII-lea. Doar forma ei s-a schimbat: capitalul era funciar, iar acum a devenit imobiliar, industrial și financiar. De asemenea, concentrarea patrimoniilor rămâne foarte puternică, deși sensibil mai puțin extremă decât acum un secol și în secolele trecute. Cea mai săracă jumătate a populației nu deține nici acum nimic, însă există o clasă de mijloc patrimonială care deține între un sfert și o treime din patrimonii, iar cei mai bogați 10% nu mai posedă decât două treimi, în loc de nouă zecimi. Am observat de asemenea că mișcările relative ale randamentului capitalului și ale ratei de creștere și, așadar, ale decalajului lor, r – g, explicau o parte importantă a acestor evoluții și mai ales logica cumulativă care stă la baza

concentrărilor patrimoniale deosebit de puternice observate în istorie.

Însă, pentru a înțelege mai bine această logică cumulativă, trebuie să studiem acum în mod direct evoluția pe termen lung a importanței relative a moștenirii și a economiilor în formarea patrimoniilor. Este un aspect central, deoarece un anumit nivel de concentrare patrimonială ar putea foarte bine trimite la realități complet diferite. S-ar putea ca nivelul global al capitalului să fi rămas același, dar natura lui profundă să se fi transformat radical, de pildă pentru că am trecut de-a lungul unei vieți de la un capital în mare măsură moștenit la un capital economisit din veniturile din muncă. O posibilă explicație invocată adesea pentru o asemenea schimbare ar putea fi prelungirea speranței de viață, care ar fi putut conduce la o creștere structurală a acumulării capitalului în vederea pensionării. Vom vedea că această transformare profundă a naturii capitalului a fost în realitate mult mai puțin puternică decât ne imaginăm uneori, ba chiar inexistentă în anumite țări. După toate probabilitățile, moștenirea va juca în secolul XXI un rol considerabil și asemănător cu cel din trecut.

Mai precis, vom ajunge la concluzia următoare. De îndată ce rata randamentului capitalului este mult mai mare, pe termen lung, decât rata de creștere a economiei, este aproape inevitabil ca moștenirea, adică patrimoniile acumulate în trecut, să domine economiile, adică patrimoniile acumulate în prezent. Din punct de vedere strict logic, lucrurile ar putea decurge și altfel; dar forțele care ne îndreaptă în această direcție sunt extrem de puternice. Inegalitatea $r > g$ înseamnă într-un fel că trecutul tinde să devoreze viitorul: averile din trecut cresc mecanic mai rapid, fără muncă, decât bogățiile dobândite prin

muncă și pe baza căror se poate economisi. Aproape inevitabil, inegalitățile produse în trecut și, prin urmare, moștenirea tind să capete o importanță disproporționată și de lungă durată.

În măsura în care secolul XXI se va caracteriza printr-o diminuare a creșterii (demografice și economice) și printr-un randament ridicat al capitalului (într-un context de concurență exacerbată între țări pentru a atrage capitaluri) sau cel puțin în țările unde se va produce o asemenea evoluție, moștenirea va dobândi astfel, fără îndoială, o importanță asemănătoare cu cea pe care o avea în secolul al XIX-lea. O astfel de evoluție este deja net perceptibilă în Franța și în mai multe țări europene, unde creșterea s-a redus masiv în aceste ultime decenii. Ea este deocamdată mai puțin pronunțată în Statele Unite, în principal datorită creșterii demografice mai susținute decât cea din Europa. Însă, dacă creșterea va ajunge să scadă mai peste tot în secolul următor, cum o sugerează mai ales previziunile demografice centrale ale Națiunilor Unite, precum și unele previziuni pur economice, atunci este probabil ca moștenirea să redobândească o importanță sporită pe tot globul.

Asta nu înseamnă însă că structura inegalităților din secolul XXI va fi la fel ca în secolul al XIX-lea, deoarece, pe de-o parte, concentrarea patrimonială este mai puțin extremă (vor exista fără îndoială mai mulți rentieri mici și medii și mai puțini rentieri mari, cel puțin pe termen scurt) și, pe de altă parte, fiindcă ierarhia veniturilor din muncă tinde să se lărgească (odată cu ascensiunea supermanagerilor), dar și, în sfârșit, întrucât cele două dimensiuni sunt mai puternic corelate decât odinioară. În secolul XXI putem fi în același timp supermanager și „rentier mediu": noua ordine meritocratică recomandă de altfel această alianță, în detrimentul muncitorului mic și mijlociu, mai ales dacă este un rentier minuscul.

Evoluția fluxului succesoral pe termen lung

Să reluăm problema de la început. În toate societățile, există două căi principale de a obține bunăstarea: prin muncă sau prin moștenire[1]. Chestiunea centrală este aceea de a ști care dintre aceste două modalități de îmbogățire este cea mai răspândită și mai eficientă pentru a avea acces la diferitele decile și centile superioare din ierarhia veniturilor și a nivelurilor de trai.

În discursul pe care Vautrin i-l ține lui Rastignac, pe care l-am amintit în capitolul 7, răspunsul este fără echivoc: este imposibil să aspiri la o viață confortabilă și elegantă prin studii și muncă, iar singura strategie realistă pentru tânăr este aceea de a se căsători cu domnișoara Victorine și de a pune mâna pe moștenirea acesteia. În cadrul acestei cercetări, unul dintre primele mele obiective a fost acela de a afla în ce măsură structura inegalităților din societatea franceză a secolului al XIX-lea seamănă cu lumea descrisă de Vautrin și mai ales de a înțelege de ce și cum evoluează acest tip de realitate de-a lungul istoriei.

Este util să începem prin a analiza evoluția pe termen lung a fluxului succesoral anual (flux numit uneori anuitate succesorală în secolul al XIX-lea și la începutul secolului XX), adică valoarea totală a succesiunilor și a donațiilor transmise într-un an, exprimată în procent din venitul național. Astfel, măsurăm importanța a ceea ce se transmite an de an (așadar, importanța averilor venite din trecut, posibil de apropriat prin

[1] Excludem aici furtul și deposedările, care nu lipsesc însă în totalitate din istorie. Cazul aproprierii private a resurselor naturale va fi evocat în capitolul următor.

moștenire în cursul unui anumit an), în raport cu veniturile produse și câștigate în același an (să amintim că veniturile din muncă reprezintă aproximativ două treimi din venitul național total și că o parte din veniturile din capital remunerează parțial moștenirea însăși).

Vom analiza cazul Franței, care este de departe cazul pe termen lung cel mai bine cunoscut, apoi vom observa că această evoluție se regăsește – într-o anumită măsură – și în celelalte țări europene, iar în cele din urmă vom examina situația la nivel mondial.

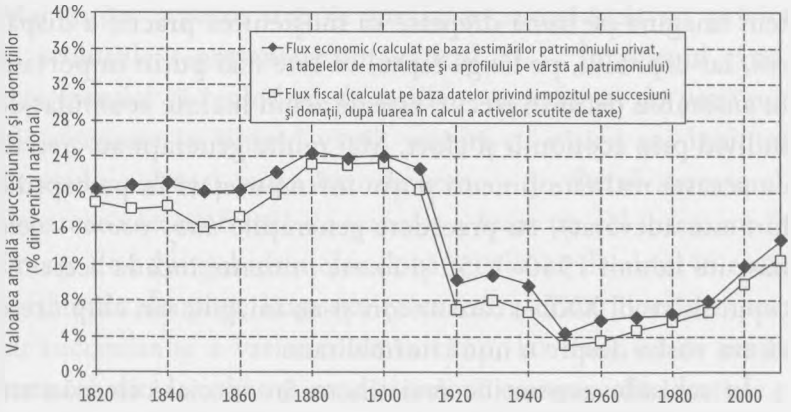
Graficul 11.1 reprezintă evoluția fluxului succesoral în Franța în intervalul 1820–2010[1]. Două aspecte ies în evidență. În primul rând, fluxul succesoral reprezintă în fiecare an echivalentul a 20%–25% din venitul național în secolul al XIX-lea, cu o ușoară tendință de creștere la sfârșitul veacului. Vom vedea că este vorba aici despre un nivel extrem de ridicat pentru un flux anual, care corespunde unei situații unde rezerva de patrimoniu provine aproape în totalitate din moștenire. Faptul că moștenirea este omniprezentă în romanul secolului al XIX-lea nu ține doar de imaginația scriitorilor, îndeosebi de cea a lui Balzac, el însuși împovărat de datorii și constrâns să scrie neîntrerupt pentru a le acoperi, ci ține mai ales de faptul că moștenirea ocupă în realitate un loc central și structurant în societatea secolului al XIX-lea, ca flux economic

[1] Pentru a ne concentra asupra evoluțiilor de lungă durată, vom insista aici pe evoluția mediilor pe deceniu. Seriile anuale sunt disponibile on-line. Aspectele tehnice și metodologice ale acestei cercetări sunt prezentate într-o manieră mai exactă în T. Piketty, „On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050", art. citat; o variantă prescurtată a fost publicată în *Quarterly Journal of Economics*, 2011. Aceste documente sunt disponibile în anexa tehnică.

și ca forță socială. Iar importanța ei nu se diminuează în timp, ci dimpotrivă: în 1900–1910, în Belle Époque, fluxul succesoral cântărește puțin mai mult decât în anii 1820, în epoca lui Vautrin, a lui Rastignac și a pensiunii Vauquer (circa 25% din venitul național, față de puțin peste 20%).

Observăm ulterior o prăbușire spectaculoasă a fluxului succesoral între anii 1910 și anii 1950, urmată de o creștere regulată începând cu anii 1950 până în anii 2000–2010, cu o accelerare începând cu anii 1980. Amploarea variațiilor descrescătoare, apoi crescătoare de-a lungul secolului trecut este extrem de puternică. Fluxul anual al succesiunilor și donațiilor era relativ stabil – la o primă aproximare și în comparație cu șocurile care au urmat – înaintea primului conflict mondial, dar el s-a divizat cu circa cinci sau șase între anii 1910

Graficul 11.1.
Fluxul succesoral anual
exprimat în procente din venitul național, Franța, 1820–2010



Citirea graficului: Fluxul succesoral anual reprezenta 20%–25% din venitul național în secolul al XIX-lea și până în 1914, apoi a scăzut la sub 5% în anii 1950 și a crescut la 15% în 2010. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

și 1950 (când fluxul succesoral este de doar 4%–5% din venitul național), apoi a crescut de aproximativ trei–patru ori între anii 1950 și 2000–2010 (în care fluxul se apropie de 15% din venitul național).

Evoluțiile indicate în graficul 11.1 corespund unor transformări profunde ale realității moștenirii – și ale percepțiilor asupra acesteia – și, într-o mare măsură, ale structurii inegalităților. După cum vom vedea, comprimarea fluxului succesoral în urma șocurilor anilor 1914–1945 a fost de aproape două ori mai puternică decât prăbușirea patrimoniilor private în ansamblul lor. Declinul succesoral este așadar un fenomen care nu s-a datorat doar prăbușirii patrimoniale (chiar dacă cele două evoluții sunt în mod evident strâns legate una de cealaltă). Ideea sfârșitului moștenirii a marcat de altfel mentalul colectiv mult mai puternic decât ideea sfârșitului capitalului. În anii 1950–1960, succesiunile și donațiile nu reprezentau decât câteva puncte de venit național pe an, astfel încât ne putem imagina pe bună dreptate că moștenirea practic a dispărut, iar capitalul, pe lângă faptul că este mai puțin important în ansamblu decât în trecut, este de acum înainte acumulat de individ prin economii și efort. Mai multe generații au crescut cu această realitate (uneori puțin înfrumusețată în percepțiile lor, este adevărat), cu precădere generațiile *baby-boom* – cele născute în anii 1940–1950 și foarte prezente încă la acest început de secol XXI –, care uneori și-au imaginat în chip firesc că era vorba despre o nouă normalitate.

În schimb, generațiile mai tinere, în special cele născute începând din 1970–1980, cunoșteau deja – într-o anumită măsură – noua importanță pe care moștenirea urma să o aibă în viața lor și a apropiaților lor. De exemplu, prezența sau

absența donațiilor însemnate determină în mare măsură care dintre ei va deveni proprietar, la ce vârstă, alături de ce partener, unde și pentru ce suprafață – cel puțin într-o măsură mult mai mare decât pentru generația părinților lor. Viața lor, cariera lor, alegerile lor familiale și personale sunt mult mai influențate de moștenire – sau de absența acesteia – decât pentru generațiile *baby-boom*. Această revenire a moștenirii rămâne totuși incompletă și în plină desfășurare (nivelul fluxului succesoral în 2000–2010 se situează cam la jumătatea distanței dintre punctul inferior din anii 1950 și punctul superior din anii 1900–1910), iar în zilele noastre el a transformat percepțiile mult mai puțin profund decât schimbarea anterioară, care continuă în mare măsură să domine reprezentările. Peste câteva decenii, lucrurile ar putea sta cu totul altfel.

Flux fiscal și flux economic

Mai multe aspecte trebuie precizate numaidecât cu privire la evoluțiile reprezentate în graficul 11.1. În primul rând, este esențial să includem donațiile – transferuri de patrimonii efectuate în timpul vieții, uneori cu câțiva ani înaintea decesului, alteori puțin mai devreme – în fluxul succesoral, deoarece această formă de transfer a jucat un rol însemnat în Franța de-a lungul ultimelor două secole, ca de altfel în toate societățile. În plus, importanța exactă a donațiilor în raport cu succesiunile a variat mult în timp, iar dacă le-am omite am prejudicia analiza și am distorsiona comparațiile spațiale și temporale. Din fericire, donațiile sunt relativ bine înregistrate în Franța (deși, fără îndoială, ușor subestimate), spre deosebire de toate celelalte țări.

În al doilea rând, și mai important, bogăția surselor istorice franceze ne permite să calculăm fluxul succesoral pe două căi diferite, pornind de la date și metode complet independente unele de altele. Astfel, pe de-o parte, constatăm coerența puternică a celor două evoluții reprezentate în graficul 11.1 (pe care am ales să le numim „fluxul fiscal" și „fluxul economic"), ceea ce ne dă siguranță și demonstrează robustețea faptelor istorice. Aceasta ne va îngădui, pe de altă parte, să descompunem și să analizăm mai bine diferitele forțe care se află în spatele acestor evoluții[1].

În general, există două modalități de estimare a fluxului succesoral într-o anumită țară. Fie pornim direct de la fluxul observat al succesiunilor și donațiilor (de pildă, plecând de la datele fiscale: este ceea ce numim aici „fluxul fiscal"), fie pornim de la rezerva de capital privat și calculăm fluxul teoretic de transfer patrimonial care a avut loc în mod logic în cursul unui anumit an (este ceea ce numim aici „fluxul economic"). Fiecare metodă are avantajele și inconvenientele ei. Prima metodă este mai directă, însă datele fiscale sunt incomplete în numeroase țări, astfel încât ea nu poate fi pe deplin satisfăcătoare. În Franța, după cum am remarcat în capitolul anterior, sistemul de înregistrare a succesiunilor și a donațiilor este excepțional de precoce (datează din epoca Revoluției) și cuprinzător (înglobează în principiu toate transferurile, inclusiv cele mai multe dintre cele impozitate puțin sau deloc, dar cu câteva excepții), astfel încât această metodă fiscală este

[1] Discuția care urmează este puțin mai tehnică decât anterioara (deși este necesară pentru a înțelege mai bine originea evoluțiilor observate), iar anumiți cititori vor alege poate să treacă peste aceste pagini direct la implicațiile evoluțiilor și la analiza secolului XXI, a discursului lui Vautrin și a dilemei lui Rastignac.

practicabilă. Cu toate acestea, trebuie să ajustăm datele fiscale pentru a lua în considerare micile transferuri care nu trebuie declarate (sunt nesemnificative) și mai ales pentru a adăuga o estimare a transferurilor sub formă de active scutite de drepturi de succesiune, precum contractele de asigurare de viață, care s-au dezvoltat masiv începând cu anii 1970–1980 (și care reprezintă astăzi aproape o șesime din totalul patrimoniilor private franceze).

A doua metodă, cea a „fluxului economic", are avantajul întemeierii pe date nonfiscale și al unei viziuni mai bogate a transferurilor patrimoniale și mai ales independente de vicisitudinile fiscalității și ale strategiilor de evitare a impozitului în diferitele țări. Ideală ar fi posibilitatea de a aplica ambele metode pentru aceeași țară. De altfel, putem interpreta decalajul dintre cele două evoluții indicate în graficul 11.1 (vom preciza că fluxul economic este întotdeauna puțin mai mare decât fluxul fiscal) ca o estimare a fraudei fiscale sau a neajunsurilor sistemului de înregistrare a transferurilor. Această discrepanță poate avea și alte cauze, îndeosebi numeroasele imperfecțiuni ale diverselor date disponibile și metoda utilizată. Pentru anumite subperioade, decalajul este departe de a fi neglijabil. Evoluțiile de ansamblu observate pe termen lung, care ne interesează cel mai mult în această analiză, sunt totuși pe deplin coerente, indiferent de metoda folosită.

Cele trei forțe: iluzia sfârșitului moștenirii

Principalul avantaj al abordării fluxului economic este acela că ne impune o perspectivă de ansamblu asupra celor trei forțe care contribuie în toate țările la determinarea fluxului succesoral și a evoluției istorice a acestuia.

În modul general, fluxul economic anual de succesiuni și de donații, exprimat în procent din venitul național, pe care îl vom nota b_y, este egal cu produsul a trei forțe:

$$b_y = \mu \times m \times \beta,$$

unde β este raportul capital/venit (sau, mai precis, raportul dintre totalul patrimoniilor private – singurele care pot fi transmise prin succesiune, spre deosebire de activele publice – și venitul național), m este rata mortalității, iar μ măsoară raportul dintre patrimoniul mediu la deces și patrimoniul mediu al celor în viață.

Această descompunere este o pură egalitate contabilă: prin definiție, ea este tot timpul validă, oricând și oriunde. Așa am estimat fluxul economic reprezentat în graficul 11.1. Această descompunere în trei forțe constituie o tautologie, dar este vorba – cred – despre o tautologie utilă, în măsura în care permite clarificarea studiului unei problematici care, fără a fi de o complexitate logică înspăimântătoare, a generat multă confuzie în trecut.

Să examinăm aceste trei forțe una câte una. Prima este raportul capital/venit β. Această forță exprimă o evidență: pentru ca fluxul averii moștenite să fie ridicat într-o societate dată, este nevoie ca și rezerva totală de avere privată care poate fi transmisă să fie semnificativă.

A doua forță, cea a ratei mortalității m, descrie un mecanism la fel de evident. În condiții neschimbate, fluxul succesoral este direct proporțional cu rata mortalității. Într-o societate unde oamenii ar fi nemuritori și rata mortalității m ar fi nulă, moștenirea ar dispărea: fluxul succesoral b_y ar fi la rândul lui nul, indiferent de importanța capitalurilor private β.

A treia forță, cea a raportului μ între averea medie la decese și averea medie a celor în viață, este de asemenea complet transparentă[1].

Să presupunem că patrimoniul mediu al persoanelor aflate la vârsta decesului este același ca al ansamblului populației. În acest caz, μ = 1, iar fluxul succesoral b_γ este egal cu produsul ratei mortalității m și al raportului capital/venit β. De pildă, dacă raportul capital/venit β este egal cu 600% (rezerva de patrimoniu privat reprezintă șase ani de venit național) și dacă rata mortalității în rândul populației adulte este de 2% pe an[2], atunci fluxul succesoral anual va fi egal în mod mecanic cu 12% din venitul național.

Dacă patrimoniul celor decedați este în medie de două ori mai mare decât al celor în viață, adică dacă μ = 2, fluxul succesoral anual va fi egal în mod mecanic cu 24% din venitul național (pentru β = 6 și m = 2%), aproximativ nivelul observat în secolul al XIX-lea și la începutul secolului XX.

Observăm că raportul μ depinde de profilul patrimoniului în funcție de vârstă. Cu cât patrimoniul mediu tinde să crească odată cu vârsta, cu atât raportul μ este mai mare, iar fluxul succesoral, mai important.

În schimb, într-o societate în care funcția principală a patrimoniului ar fi aceea de a finanța anii petrecuți la pensie și în care persoanele în vârstă ar alege să consume la pensie capitalul

[1] Acest termen μ este ajustat astfel încât să reintegreze donațiile făcute înaintea decesului (vezi mai departe).

[2] Adică dacă un adult din cincizeci moare în fiecare an. În măsura în care minorii dețin în general un patrimoniu redus, este mai clar să efectuăm descompunerea pornind de la rata mortalității adulte (și să definim μ doar în funcție de adulți). Apoi, este necesară și o mică ajustare pentru a lua în calcul patrimoniile minorilor. Vezi anexa tehnică.

acumulat de-a lungul vieții active (de exemplu, prin intermediul unor rente anuale sau anuități vărsate de fondurile lor de pensii, care încetează la deces), urmând astfel teoria pură a „bogăției ciclului de viață" (*life-cycle wealth*) dezvoltată în anii 1950–1960 de economistul italo-american Franco Modigliani, atunci raportul μ ar fi nul, căci fiecare s-ar aranja astfel încât să se stingă fără capital sau, cel puțin, cu un capital foarte precar. În cazul extrem în care μ = 0, prin definiție, moștenirea ar dispărea complet, oricare ar fi valorile lui β și m. Din punct de vedere strict logic, ne putem imagina o lume în care capitalul privat ar avea o amploare considerabilă (β foarte mare), dar unde patrimoniul ar lua în principal forma fondurilor de pensie – sau forme echivalente de avere, care încetează la moartea persoanelor respective (*annuitized wealth* în engleză, „avuție viageră") –, astfel încât fluxul succesoral ar fi nul sau cel puțin foarte slab. Teoria lui Modigliani oferă o viziune moderată și unidimensională asupra inegalității sociale, potrivit căreia inegalitățile de capital sunt doar transpunerea în timp a inegalităților în raport cu munca (managerii acumulează mai multe rezerve pentru pensie decât muncitorii, însă, în orice caz, și unii, și ceilalți își vor consuma capitalul până la moarte). Această teorie a avut un succes răsunător în cei treizeci de ani glorioși, într-o epocă în care sociologia funcționalistă americană – cu precădere cea a lui Talcott Parsons – prefera să descrie o lume a claselor medii și a managerilor din care moștenirea aproape dispăruse[1]. Ea este în continuare extrem de populară în rândul generațiilor *baby-boom*.

Această descompunere a fluxului succesoral în trei forțe ($b_y = \mu \times m \times \beta$) este importantă pentru a gândi istoric

[1] Vezi pe această temă J. Beckert, *Inherited Wealth*, *op. cit.*, p. 291.

moștenirea și evoluția ei, întrucât fiecare dintre aceste forțe întruchipează un ansamblu semnificativ de credințe și raționamente – pe deplin plauzibile *a priori* – în temeiul cărora ne-am imaginat deseori, îndeosebi în deceniile optimiste de după al Doilea Război Mondial, că sfârșitul moștenirii, sau cel puțin o diminuare treptată și progresivă a importanței ei, era într-un fel concluzia logică și firească a istoriei. Or, vom vedea că, pe lângă faptul că o asemenea dispariție graduală nu este nicidecum inevitabilă – după cum o arată destul de limpede evoluția franceză –, curba în U observată în cazul Franței este în realitate consecința a trei curbe în U combinate pentru fiecare dintre aceste trei forțe, μ, m și β. De altfel, faptul că aceste trei forțe și-au conjugat în același timp efectele, întâmplător, pe de-o parte, explică amploarea considerabilă a evoluției globale și în special nivelul într-atât de redus al fluxului succesoral în anii 1950–1960, încât i-a făcut pe mulți oameni să creadă că moștenirea aproape dispăruse.

Am analizat deja în amănunt, în partea a doua a cărții, curba în U urmată de raportul capital/venit β în ansamblul lui. Perspectiva optimistă asociată cu această primă forță este foarte clară și întru totul plauzibilă *a priori*: moștenirea tinde să-și piardă din importanță de-a lungul istoriei, pur și simplu fiindcă patrimoniile își pierd din importanță (sau, mai precis, patrimoniile non-umane, cele pe care le putem deține, schimba pe piață și transmite integral, prin intermediul dreptului de proprietate). Această viziune optimistă este întru totul plauzibilă din punct de vedere logic și marchează toată teoria modernă a capitalului uman (în special lucrările lui Gary Becker), chiar dacă nu este întotdeauna formulată

explicit[1]. Dar, după cum am văzut, lucrurile nu au decurs așa sau, cel puțin, nu la proporțiile pe care ni le imaginăm uneori: capitalul funciar a devenit imobiliar, industrial, financiar, dar în realitate nu și-a pierdut câtuși de puțin din importanța globală, după cum o arată faptul că raportul capital/venit pare să atingă la acest început de secol XXI nivelul record din Belle Époque și din secolele anterioare.

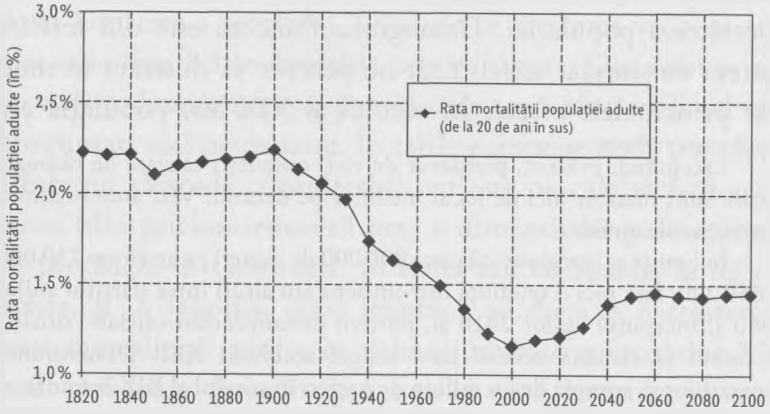
Din motive pe care le-am putea considera parțial tehnologice, capitalul joacă în continuare un rol central în procesele de producție și, așadar, în viața socială. Înainte de a începe producția, este nevoie de fonduri, pentru a cumpăra birouri sau echipamente, pentru a finanța investiții materiale și imateriale de orice natură și, firește, pentru cazare. Calificările și competențele umane au evoluat mult de-a lungul timpului. Dar și capitalul nonuman a evoluat în proporții echivalente: prin urmare, nu există nici un motiv evident *a priori* să ne așteptăm la o dispariție progresivă a moștenirii din acest punct de vedere.

[1] Becker nu exprimă niciodată în mod perfect explicit ideea potrivit căreia creșterea capitalului uman ar fi redus importanța moștenirii, dar ea este adesea implicită în lucrările lui: el notează în special, în mod regulat, că societatea a devenit „mai meritocratică", dată fiind importanța tot mai mare a educației (fără a oferi mai multe precizări). De asemenea, Becker este autorul unor modele teoretice în care moștenirea le permite părinților să le ofere o compensație copiilor mai puțin înzestrați și cu mai puțin capital uman și, astfel, tinde să reducă inegalitățile; ținând cont de extrema concentrare verticală a moștenirii (decila superioară deține întotdeauna mai bine de 60% din patrimoniul disponibil pentru moștenire, iar jumătatea inferioară nu deține mai nimic), acest potențial efect de redistribuire orizontală în cadrul grupurilor de frați bogați (puțin prezent în date, pe care Becker aproape că nici nu le utilizează) are puține șanse să predomine. Vezi anexa tehnică.

Mortalitatea pe termen lung

Cea de a doua forță care ar putea explica sfârșitul firesc al moștenirii este prelungirea speranței de viață, prin scăderea ratei mortalității m și reportarea în timp a moștenirii (moștenim atât de târziu, încă nici nu mai contează). Într-adevăr, rata mortalității a scăzut pe termen lung: proporția populației care moare anual este mai mică atunci când speranța de viață este de optzeci de ani decât când ea este de șaizeci de ani. Și, în condiții neschimbate, în special pentru un β și un μ date, o societate cu o rată mai mică a mortalității – în raport cu populația – este și o societate unde masa moștenirii din venitul național este mai redusă. În Franța, ca de altfel în toate țările, se constată că rata mortalității scade inexorabil de-a lungul istoriei: era de circa 2,2% pe an în cadrul populației adulte

Graficul 11.2.
Rata mortalității în Franța, 1820–2100



Citirea graficului: Rata mortalității a scăzut enorm în Franța în cursul secolului XX (s-a prelungit speranța de viață) și ea ar trebui să crească ușor în secolul XXI (efectul *baby-boom*). Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

în secolul al XIX-lea și până în 1900, apoi a scăzut constant pe tot parcursul secolului XX[1] și s-a situat în sfârșit în jurul valorii de 1,1%–1,2% în 2000–2010, aproape o înjumătățire într-un răstimp de un secol (vezi graficul 11.2).

Însă ar fi o greșeală de raționament uriașă dacă ne-am imagina că această forță conduce inevitabil la dispariția progresivă a moștenirii. În primul rând, rata mortalității a început să crească în Franța în anii 2000–2010 și, conform previziunilor demografice oficiale, această creștere ar trebui să continue până în anii 2040–2050, după care mortalitatea adultă ar trebui să se stabilizeze în jurul valorii de 1,4%–1,5%. Acest fapt se explică mecanic prin faptul că generațiile *baby-boom*, mai numeroase decât generațiile anterioare (însă de aproximativ aceleași dimensiuni ca următoarele[2]) vor ajunge la capătul vieții. Altfel spus, *baby-boom* și creșterea structurală a dimensiunii generațiilor pe care a antrenat-o acest fenomen în Franța au redus temporar rata mortalității în Franța, prin întinerirea și creșterea populației. Demografia franceză este din fericire extrem de simplă, astfel încât ne permite să ilustrăm în mod clar principalele efecte. În secolul al XIX-lea, populația era

[1] Exceptând, evident, pierderile de vieți omenești cauzate de războaie și care sunt mascate aici de jocul mediilor pe decenii. Vezi anexa tehnică pentru seriile anuale.

[2] În Franța se înregistrează circa 800 000 de nașteri pe an (între 750 000 și 850 000, fără nici o tendință într-un sens sau altul) între sfârșitul anilor 1940 și începutul anilor 2010 și, potrivit preconizărilor oficiale, situația ar trebui să rămână aceeași de-a lungul secolului XXI. Dimensiunea generațiilor se apropia de un milion de nașteri în secolul al XIX-lea, însă cu o mortalitate infantilă considerabilă, astfel încât dimensiunea generațiilor care atingeau vârsta adultă nu s-a schimbat în realitate câtuși de puțin de la sfârșitul secolului al XVIII-lea – exceptând scăderile puternice din timpul războaielor și din perioada interbelică. Vezi anexa tehnică.

aproape staționară, iar speranța de viață era de circa șaizeci de ani, cu o durată de viață adultă de puțin peste patruzeci de ani: rata mortalității era așadar aproape de 1/40, adică de circa 2,2%. În secolul XXI, populația – conform preconizărilor oficiale – ar trebui să se stabilizeze din nou, cu o speranță de viață de aproape 85 de ani, o durată de viață adultă de 65 de ani și o rată a mortalității staționară, de circa 1/65, adică de 1,4%–1,5%, ținând cont de ușoara creștere demografică. Pe termen lung, într-o țară dezvoltată și cvasistagnantă precum Franța (în care creșterea populației se datorează în principal îmbătrânirii), scăderea ratei mortalității adulte este de aproximativ o treime.

Acest efect de creștere a ratei mortalității între anii 2000 și 2010 și 2040 și 2050, asociat cu faptul că generațiile *baby-boom* relativ numeroase ajung la capătul vieții, este în mod cert pur mecanic, dar e important. El explică parțial de ce fluxul succesoral s-a stabilizat la un nivel relativ scăzut în a doua jumătate a secolului XX și de ce creșterea va fi cu atât mai semnificativă în deceniile care vor urma. Din acest punct de vedere, Franța nu este țara în care acest efect va fi cel mai pronunțat, nici pe departe. În țările europene unde populația a început să scadă considerabil sau este pe cale să facă acest lucru (din pricina reducerii nete a dimensiunii generațiilor), cu precădere în Germania, în Italia sau în Spania, la fel ca, firește, și în Japonia, acest fenomen va duce la o creștere a ratei mortalității adulte în prima jumătate a secolului XXI mult mai mare decât în Franța și, în mod mecanic, va spori mult volumul transferurilor patrimoniale. Îmbătrânirea populației amână decesul, dar nu îl suprimă: doar o creștere masivă și continuă a dimensiunii generațiilor permite reducerea

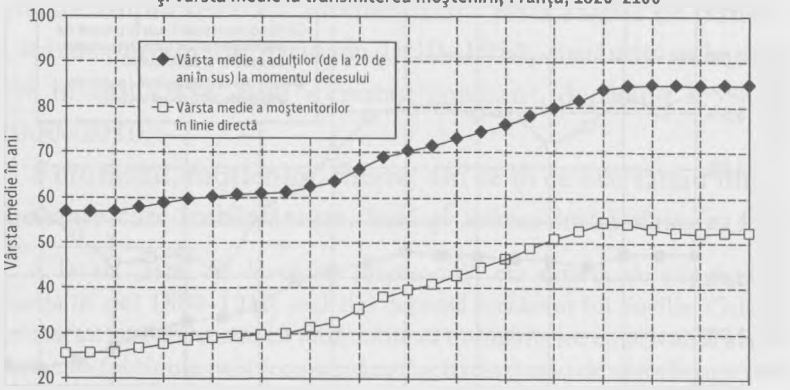
durabilă și structurală a ratei mortalității și a fluxului succesoral. Însă, atunci când îmbătrânirea este însoțită de o stabilizare a dimensiunii generațiilor, ca în Franța, sau, mai rău, de o diminuare a dimensiunii generațiilor, cum este cazul în numeroase țări bogate, sunt reunite toate elementele pentru un flux succesoral nespus de ridicat. În cazul extrem al unei țări în care dimensiunea claselor de vârstă s-ar înjumătăți de la o generație la alta (deoarece fiecare cuplu ar decide să aibă un singur copil), rata mortalității – și deci fluxul succesoral – ar putea crește la niveluri fără precedent. În schimb, într-o țară în care dimensiunea claselor de vârstă se dublează de la o generație la alta, cum s-a întâmplat în multe colțuri ale lumii în secolul XX și cum se întâmplă și azi, în special în Africa, rata mortalității scade la niveluri foarte mici, iar moștenirea contează puțin – în condiții neschimbate.

Averea îmbătrânește odată cu populația: efectul $\mu \times m$

Să lăsăm la o parte deocamdată aceste efecte – importante, dar trecătoare în principiu, dacă nu ne imaginăm pe termen foarte lung o populație infinit de mare sau infinit de redusă – asociate cu variațiile dimensiunii generațiilor și să ne plasăm într-o perspectivă pe termen foarte lung în care numărul persoanelor dintr-o generație ar fi stabil. Cum afectează cu adevărat prelungirea speranței de viață importanța moștenirii într-o asemenea societate? Bineînțeles, prelungirea duratei de viață reduce structural rata mortalității. În Franța, unde speranța medie de viață în secolul XXI va fi de aproximativ 80–85 de ani, mortalitatea adultă se va stabiliza la sub 1,5% pe an, față

de 2,2% în secolul al XIX-lea, când speranța medie de viață era de doar 60 de ani. Această creștere a vârstei medii de deces a condus în mod mecanic la o creștere similară a vârstei medii a moștenitorilor în momentul transmiterii moștenirii. În secolul al XIX-lea, vârsta medie la transmiterea moștenirii era de 30 de ani; în secolul XXI, aceasta va fi cel mai adesea de aproximativ 50 de ani. După cum o indică graficul 11.3, decalajul dintre vârsta medie de deces și vârsta medie la transmiterea moștenirii a fost dintotdeauna de circa 30 de ani, din simplul motiv că vârsta medie de naștere a copiilor – ceea ce numim adesea „durata generațiilor" – s-a stabilizat oarecum la 30 de ani pe termen lung (vom remarca totuși o ușoară creștere la acest început de secol XXI).

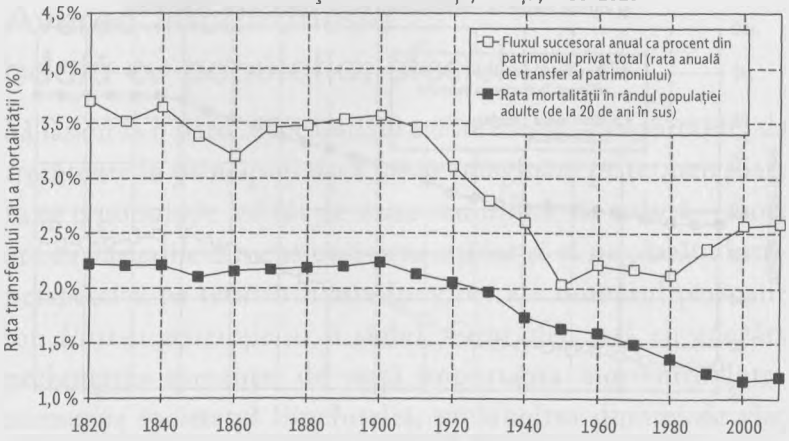
Graficul 11.3.
Vârsta medie de deces și vârsta medie la transmiterea moștenirii, Franța, 1820–2100



Citirea graficului: Vârsta medie la momentul decesului a crescut de la maxim 60 de ani la aproape 80 de ani în secolul XX, iar vârsta medie în momentul transmiterii moștenirii a crescut de la 30 de ani la 50 de ani. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Însă faptul că decedăm și moștenim mai târziu implică oare că moștenirea își pierde din importanță? Nu neapărat, pe de-o parte, deoarece importanța tot mai mare a donațiilor a compensat parțial acest efect, după cum vom vedea mai târziu; și, pe de altă parte, întrucât se poate să moștenim mai târziu sume mai mari, dat fiind că și patrimoniul tinde să îmbătrânească într-o societate din ce în ce mai bătrână. Cu alte cuvinte, tendința de scădere a ratei mortalității – inevitabilă pe termen foarte lung – poate fi compensată printr-o creștere nu mai puțin structurală a averii relative a persoanelor în vârstă, astfel încât produsul celor doi termeni $\mu \times m$ rămâne neschimbat sau, cel puțin, scade mult mai puțin decât ne-am fi putut imagina. Or, tocmai asta s-a întâmplat în Franța: raportul μ între patrimoniul mediu la deces și patrimoniul mediu al celor în viață

Graficul 11.4.
Fluxul succesoral și rata mortalității, Franța, 1820–2010



Citirea graficului: Fluxul moștenirilor și al donațiilor reprezintă în fiecare an 2,5% din patrimoniul privat total în 2000–2010, față de 1,2% pentru rata mortalității.
Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

a crescut puternic începând cu anii 1950–1960, iar această îmbătrânire treptată a averii explică o parte semnificativă a importanței tot mai mari a moștenirii din ultimele decenii.

Concret, se constată că produsul $\mu \times m$, care măsoară prin definiție rata anuală de transfer al patrimoniului (adică fluxul succesoral exprimat în procent din patrimoniul privat total), a reînceput să crească în ultimele decenii, în ciuda scăderii continue a ratei mortalității, după cum o indică foarte clar graficul 11.4. Rata anuală de transfer de patrimoniu, pe care economiștii o numeau în secolul al XIX-lea și la începutul secolului XX „rata de devoluție succesorală", este relativ stabilă din anii 1820 până în anii 1910, circa 3,3%–3,5%, adică aproximativ 1/30. De altfel, la vremea aceea obișnuiau să spună că un patrimoniu se transmite în medie o dată la treizeci de ani, adică o dată pe generație, ceea ce corespunde unei viziuni simplificate – puțin prea statice –, dar parțial justificate asupra realității momentului[1]. Rata anuală de transfer a scăzut puternic în perioada 1910–1950, situându-se la doar 2% în anii 1950, apoi a crescut constant, depășind 2,5% în 2000–2010.

Rezumând, moștenim, firește, din ce în ce mai târziu într-o societate care îmbătrânește, însă și averea îmbătrânește, fapt

[1] Teoria „ratei de devoluție succesorală" era extrem de populară în Franța în anii 1880–1910, mai ales datorită lucrărilor lui Foville, Colson, Levasseur, care constatau cu mulțumire că estimările lor cu privire la avuția națională (obținute prin recensământul activelor) erau de aproximativ treizeci de ori mai mari decât fluxul succesoral anual. Această metodă, numită uneori „*estate multiplier*" („multiplicator succesoral"), era utilizată și în Marea Britanie, chiar dacă economiștii britanici – care dispuneau de mai puține date succesorale – preferau să folosească seriile cu privire la fluxurile veniturilor din capital obținute din impozitele cedulare pe venit.

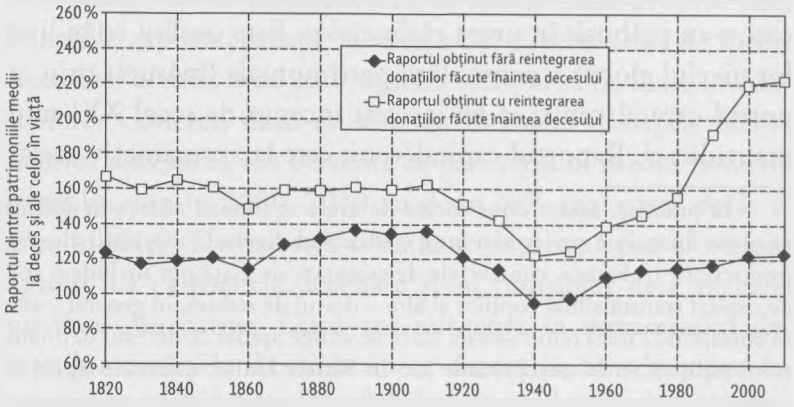
care tinde să compenseze acest efect. În acest sens, o societate în care speranța de viață este tot mai mare este foarte diferită de o societate în care oamenii nu mai mor și moștenirea dispare cu totul. Creșterea duratei de viață amână cele mai importante evenimente din viață – studiem mai mult timp, începem să muncim mai târziu, moștenim mai târziu, ne pensionăm mai târziu și murim la o vârstă mai înaintată –, dar ea nu modifică neapărat importanța relativă a moștenirii și a veniturilor din muncă sau nu la fel de mult cum ne imaginăm uneori. Desigur, faptul că moștenim mai târziu ne poate obliga, mai des ca odinioară, să ne alegem o profesie. Dar acest lucru este compensat de moștenirile mai mari, cu atât mai mult cu cât ele pot lua forma unor donații în avans. În orice caz, este vorba mai curând despre o diferență de grad decât de ruptura dintre civilizații închipuită uneori.

Avuția celor morți, avuția celor vii

Este interesant să analizăm mai îndeaproape evoluția istorică a raportului μ dintre averea medie a defuncților și averea medie a celor vii, reprezentată în graficul 11.5. Remarcăm înainte de toate că în cursul ultimelor două secole, din anii 1820 până în anii 2010, morții au fost întotdeauna – în medie – mai bogați decât viii în Franța: raportul μ a fost întotdeauna mai mare de 100% și, în general, mult mai mare de 100%, cu excepția perioadei imediat după al Doilea Război Mondial, în anii 1940–1950, când raportul obținut fără a reintegra donațiile făcute înainte de deces era ușor sub 100%. Să mai amintim că, potrivit teoriei ciclului de viață a lui Modigliani, patrimoniul ar trebui acumulat în special pentru pensie, mai ales în societățile care îmbătrânesc, astfel încât persoanele în vârstă ar trebui să-și

consume majoritatea rezervelor la bătrânețe și să moară cu puțină avere sau fără avere deloc. Este celebrul „triunghi al lui Modigliani", predat tuturor studenților la economie, conform căruia patrimoniul crește mai întâi odată cu vârsta, pe măsură ce fiecare își face rezerve în vederea vieții active. Raportul μ ar trebui așadar să fie în mod sistematic egal cu 0% sau cel puțin foarte mic, în orice caz cu mult sub 100%. Însă această teorie a capitalului și a evoluției lui în societățile avansate, cu totul plauzibilă *a priori* (cu cât societatea îmbătrânește mai mult, cu atât acumulăm pentru bătrânețe și cu atât murim cu un patrimoniu redus), nu explică faptele observate. Desigur, economiile în vederea pensiei nu reprezintă decât unul dintre motivele – și nu cel mai important – pentru care și unii,

Graficul 11.5.
Raportul dintre patrimoniul mediu la deces și patrimoniul mediu al celor în viață, Franța, 1820–2010



Citirea graficului: În 2000–2010, patrimoniul mediu la deces este cu 20% mai mare decât al celor în viață, dacă omitem donațiile făcute înaintea decesului, însă de peste două ori mai mare dacă le reintegrăm. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

și ceilalți acumulează patrimonii: motivul transferului și al perpetuării familiale a capitalului a jucat întotdeauna un rol central. În practică, diferitele forme de avuție viageră (*annuitized wealth*), netransmisibilă urmașilor, reprezintă în total mai puțin de 5% din patrimoniul privat în Franța. Această cotă urcă la maximum 15%–20% în țările anglo-saxone în care fondurile de pensie sunt cele mai dezvoltate, ceea ce nu este deloc de neglijat, dar este insuficient pentru a modifica radical funcția succesorală a patrimoniului (cu atât mai mult cu cât economiile din ciclul de viață ar putea fi nu un substitut, ci mai curând un supliment al averii transmisibile; vom reveni asupra acestui aspect[1]). Cu siguranță, este extrem de dificil să spunem cum ar fi evoluat structura acumulării patrimoniale în secolul XX fără sistemele publice de pensie prin repartiție, care au permis garantarea unui nivel de trai satisfăcător majorității pensionarilor, într-o manieră mai fiabilă și mai egalitară decât investițiile în active financiare, care s-au prăbușit în urma războaielor. Este posibil ca în lipsa lor nivelul global al acumulării patrimoniale (măsurat prin raportul capital/venit) să fie la acest început de secol XXI mult mai ridicat[2]. Raportul capital/venit este la aproximativ același

[1] În practică, aceste două forme de avere se îmbină adesea în aceleași produse financiare pe termen lung (reflectând diversele motivații ale proprietarilor): în Franța, contractele de asigurare de viață pot include o cotă de capital transmisibilă copiilor și alta – destul de redusă, în general – care să corespundă unei rente anuale (care se stinge așadar la decesul deținătorului poliței); în Marea Britanie sau în Statele Unite, diferitele tipuri de capital și de fonduri de pensie includ din ce în ce mai des o componentă transmisibilă.

[2] Potrivit formulei consacrate, pensia prin repartiție este „patrimoniul celor care nu dețin patrimoniu". Vom reveni în partea a patra a cărții de față (capitolul 13) la analiza diferitelor sisteme de pensie.

nivel ca în Belle Époque (când nevoia acumulării în vederea pensiei era mult mai limitată, dată fiind speranța de viață), iar averea viageră reprezintă o cotă puțin mai mare din patrimoniul total față de acum un secol.

Vom sublinia de asemenea importanța donațiilor pe tot parcursul ultimelor două secole și creșterea lor spectaculoasă din ultimele decenii. Valoarea totală a donațiilor reprezintă în fiecare an circa 30%–40% din valoarea succesiunilor din intervalul 1820–1860 (în această perioadă ele iau adesea forma zestrei, donația făcută mirilor la căsătorie, deseori cu restricții privind utilizarea ei, fixate prin contractul de căsătorie). Apoi valoarea donațiilor scade ușor și se stabilizează în jurul valorii de 20%–30% din cea a succesiunilor anilor 1870–1960, după care ea crește masiv și constant, atingând 40% în anii 1980, 60% în anii 1990 și mai bine de 80% în anii 2000–2010. La acest început de secol XXI, capitalul transmis prin donație este aproape la fel de important ca succesiunile propriu-zise. Donațiile explică aproape jumătate din nivelul atins de fluxul succesoral actual, fiind prin urmare esențial să fie luate în considerare. Concret, dacă nu am lua în calcul donațiile făcute înaintea decesului, am constata că patrimoniul mediu la vârsta decesului este în 2000–2010 cu doar 20% mai mare decât al celor în viață. Dar această situație se datorează pur și simplu faptului că persoanele decedate și-au transferat deja aproape jumătate din active. Dacă am reintegra în patrimoniul defuncților donațiile făcute înaintea decesului, am descoperi că raportul μ – astfel ajustat – este în realitate mai mare de 220%: patrimoniul lor ajustat este de peste două ori mai mare decât al celor în viață. Este vorba cu adevărat despre o nouă epocă de aur a donațiilor, mult mai semnificativă decât în secolul al XIX-lea.

Este interesant de remarcat că donațiile, atât în zilele noastre, cât și în secolul al XIX-lea, sunt în marea majoritate a cazurilor în beneficiul copiilor, deseori în contextul unei investiții imobiliare, și că se fac, în medie, cu aproximativ zece ani înaintea decesului donatorului (și acest decalaj este relativ stabil în timp). Importanța tot mai mare a donațiilor începând cu anii 1970–1980 a dus așadar la o scădere a vârstei medii a beneficiarului: în anii 2000–2010, vârsta medie la momentul moștenirii se apropie de 45–50 de ani, însă vârsta medie la momentul donațiilor este de circa 35–40 de ani, astfel încât discrepanța față de situația predominantă din secolul al XIX-lea și începutul secolului XX este mai puțin semnificativă decât cea pe care o indică graficul 11.3[1]. Cea mai convingătoare explicație pentru această accentuare graduală și progresivă a donațiilor, care a început în anii 1970–1980, cu mult înaintea măsurilor de stimulare fiscală (care datează din anii 1990–2000), este de altfel aceea că părinții cu mijloace de trai și-au dat seama treptat, ținând cont de creșterea speranței de viață, că ar fi justificat să le permită copiilor accesul la patrimoniu de la 35–40 de ani, în loc de 45–50 de ani sau uneori mai târziu. În orice caz, oricare ar fi rolul exact jucat de diferitele explicații posibile, ideea este că această nouă epocă de aur a donațiilor, pe care o regăsim și în alte țări europene, îndeosebi în Germania, este un ingredient esențial al redobândirii importanței averii moștenite în societatea contemporană.

[1] Pentru date detaliate cu privire la acest subiect, vezi T. Piketty, „On the long-run evolution of inheritance", art. citat.

Persoane în vârstă de 50 de ani și de 80 de ani: etate și avere în Belle Époque

Ca să înțelegem mai bine dinamica acumulării patrimoniale și datele detaliate pe care le-am folosit pentru a calcula coeficienții μ, este util să analizăm evoluția profilului patrimoniului mediu în funcție de vârstă. Am indicat în tabelul 11.1 profilurile pentru câțiva ani din intervalul 1820–2010[1]. Cea mai frapantă constatare este fără îndoială îmbătrânirea impresionantă a averii pe tot parcursul secolului al XIX-lea, pe măsură ce patrimoniul devenea tot mai concentrat. În 1820, persoanele în vârstă sunt în medie cu puțin mai bogate decât cele de 50 de ani (pe care le-am ales drept grup de referință): sexagenarii sunt cu 34% mai bogați în medie, iar octogenarii sunt cu 53% mai bogați. Dar acest decalaj nu încetează să se adâncească. Spre 1900–1910, patrimoniul mediu deținut de sexagenari și septuagenari este cu 60%–80% mai mare decât al celor de cincizeci de ani, iar octogenarii sunt de două ori și jumătate mai bogați. Să mai adăugăm că este vorba despre media Franței. La Paris, unde se concentrează cele mai importante patrimonii, situația este extremă. În pragul Primului Război Mondial, averile pariziene îmbătrânesc din ce în ce mai mult, septuagenarii și octogenarii fiind în medie de trei, uneori de mai bine de patru ori mai bogați decât cei de cincizeci de ani[2].

[1] Datele anuale complete sunt disponibile on-line.

[2] Să precizăm că aceste estimări iau în considerare o ajustare semnificativă pentru mortalitatea diferențială (adică faptul că persoanele mai bogate trăiesc în medie mai mult), fenomen important, dar care nu este explicația profilului descris aici. Vezi anexa tehnică.

Tabelul 11.1.

Profilul patrimoniului în funcție de vârstă în Franța, 1820–2010

Patrimoniul mediu al grupei de vârstă (ca % din patrimoniul mediu al celor de 50–59 de ani)	20–29 de ani	30–39 de ani	40–49 de ani	50–59 de ani	60–69 de ani	70–79 de ani	80 de ani și peste
1820	29%	37%	47%	100%	134%	148%	153%
1850	28%	37%	52%	100%	128%	144%	142%
1880	30%	39%	61%	100%	148%	166%	220%
1902	26%	57%	65%	100%	172%	176%	238%
1912	23%	54%	72%	100%	158%	178%	257%
1931	22%	59%	77%	100%	123%	137%	143%
1947	23%	52%	77%	100%	99%	76%	62%
1960	28%	52%	74%	100%	110%	101%	87%
1984	19%	55%	83%	100%	118%	113%	105%
2000	19%	46%	66%	100%	122%	121%	118%
2010	25%	42%	74%	100%	111%	106%	134%

Citirea tabelului: În 1820, patrimoniul mediu al persoanelor de 60–69 de ani este mai mare cu 34% decât al celor de 50–59 de ani, iar patrimoniul mediu al persoanelor de 80 de ani și peste este mai mare cu 53% decât al celor de 50–59 de ani.
Surse: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Desigur, majoritatea persoanelor în vârstă decedează fără nici un patrimoniu, iar lipsa sistemului de pensii tinde să agraveze sărăcia vârstei a treia. Însă, în cadrul minorității cu o oarecare avere, îmbătrânirea averii este extrem de impresionantă (ne gândim, firește, la bătrâna doamnă din *Pisicile aristocrate*). În mod evident, această îmbogățire spectaculoasă a octogenarilor nu se explică prin veniturile lor din muncă sau prin activitatea lor antreprenorială: e greu de imaginat că pornesc câte o nouă afacere în fiecare dimineață.

Este vorba despre un lucru frapant, pe de-o parte, fiindcă el explică nivelul ridicat al raportului μ dintre averea medie la deces și averea medie a celor în viață în Belle Époque (așadar, importanța fluxului succesoral) și, pe de altă parte, mai ales fiindcă ne spune ceva foarte precis legat de procesul economic în derulare. Datele individuale de care dispunem sunt extrem de clare în această privință: creșterea masivă a patrimoniilor la vârste înaintate observată la sfârșitul secolului al XIX-lea și la începutul secolului XX este consecința mecanică a inegalității $r > g$ și a logicii cumulative și multiplicative pe care o antrenează. Concret, persoanele în vârstă care dețin cele mai importante patrimonii dispun deseori de venituri anuale din capital net superioare celor de care au nevoie pentru a-și susține stilul de viață. Să presupunem, de pildă, că ele obțin un randament de 5%, din care consumă două cincimi și reinvestesc trei cincimi. Patrimoniul lor crește așadar cu 3% pe an, iar la vârsta de 85 de ani vor fi de peste două ori mai bogate decât la 60 de ani. Este vorba despre un mecanism simplu, dar extrem de puternic, care explică foarte bine faptele observate, cu diferența că persoanele cu cele mai mari averi pot adesea reeconomisi mai mult de trei cincimi din randamentul obținut

(ceea ce accentuează procesul de divergență a patrimoniului la vârste înaintate), și creșterea generală a venitului mediu și a patrimoniului mediu nu este tocmai nulă (ea este de circa 1% pe an, ceea ce încetinește ușor procesul).

Studiul dinamicii acumulării și concentrării patrimoniale în Franța anilor 1870–1914, și mai ales din Paris, este plin de învățăminte pentru lumea de astăzi și pentru viitor. Pe lângă faptul că datele disponibile sunt extrem de detaliate și de fiabile și ne permit să clarificăm această dinamică, perioada este cu adevărat emblematică pentru prima globalizare comercială și financiară. Ea se caracterizează prin piețe de capital moderne și diversificate și prin portofolii complexe, alcătuite din numeroase investiții franceze și străine, cu venit variabil și cu venit fix, publice și private. Creșterea economică este de doar 1%–1,5% pe an – dar, după cum am observat, acest ritm este în realitate substanțial din punct de vedere generațional sau dintr-o perspectivă istorică pe termen foarte lung. Nu este vorba sub nici o formă de o societate funciară și statică. Există în această perioadă numeroase inovații tehnice și industriale – mașina, electricitatea, cinematograful și așa mai departe –, iar multe dintre ele își au originea în Franța, cel puțin parțial. Între 1870 și 1914, nu toate averile franceze sau pariziene observate la vârsta de 50 sau 60 de ani erau moștenite, nici pe departe: remarcăm un număr deloc de neglijat de patrimonii industriale și financiare obținute în principal din activități antreprenoriale.

Cu toate acestea, dinamica predominantă, care explică cea mai bună parte a concentrării patrimoniale, decurge mecanic din inegalitatea $r > g$. Indiferent dacă averea de la 50 sau 60 de ani este moștenită sau câștigată în urma unei vieți mai

active, ideea este că dincolo de un anumit prag capitalul tinde să se reproducă singur și să se acumuleze exponențial. Logica r > g implică faptul că antreprenorul tinde întotdeauna să se transforme în rentier, fie puțin mai târziu în viață (această problemă devine centrală pe măsură ce speranța de viață crește: faptul că am avut idei bune la 30 sau la 40 de ani nu înseamnă că le avem și la 70 sau 80 de ani și, cu toate acestea, patrimoniul continuă adesea să se reproducă), fie în cursul generației următoare. Oricare ar fi fost inventivitatea industrială și dinamismul antreprenorial al elitelor economice franceze în secolul al XIX-lea și în Belle Époque, ideea centrală este că eforturile și acțiunile lor nu au făcut în cele din urmă decât să consolideze și să perpetueze o societate de rentieri – fără ca aceștia să știe, dată fiind logica r > g.

Întinerirea patrimoniilor datorată războaielor

Acest mecanism autoîntreținut este distrus de șocurile violente suferite de capitaluri, de veniturile și proprietarii lor în cursul anilor 1914–1945. Războaiele determină într-adevăr o puternică întinerire a patrimoniilor. Acest lucru apare clar în graficul 11.5: pentru prima – și singura – dată în istorie, patrimoniul mediu la deces este în intervalul 1940–1950 mai mic decât al celor în viață. Acest fapt este cu atât mai evident cu cât analizăm profilurile detaliate pe grupă de vârstă (vezi tabelul 11.1). În 1912, în pragul războiului, octogenarii sunt de peste două ori și jumătate mai bogați decât cei de 50 de ani. În 1931, nu sunt decât cu 40% mai bogați. Iar în 1947, persoanele de cincizeci de ani devin cele mai bogate:

într-o societate în care patrimoniile în ansamblu au scăzut, e adevărat, la un nivel foarte jos, persoanele de 50 de ani au devenit cu 50% mai bogate decât octogenarii. Mai mult decât atât, aceştia din urmă au scăzut uşor sub nivelul persoanelor de 40 de ani în 1947: iată o epocă în care toate certitudinile sunt puse la îndoială. După al Doilea Război Mondial, profilul patrimoniului în funcţie de vârstă a devenit brusc o curbă sub formă de clopot (la început crescătoare, apoi descrescătoare, în funcţie de vârstă, cu vârful la nivelul grupului de 50–59 de ani, formă apropiată de „triunghiul lui Modigliani", cu excepţia faptului că averea nu scade la zero la vârstele cele mai înaintate, nici pe departe), în vreme ce curba creştea odată cu vârsta, în sistematic şi continuu, pe tot parcursul secolului al XIX-lea şi până în pragul Primului Război Mondial.

Această întinerire spectaculoasă a averii se explică simplu. După cum am văzut în partea a doua, toate patrimoniile sunt lovite de multe şocuri în cursul anilor 1914–1945 – distrugeri, inflaţie, falimente, exproprieri şi aşa mai departe –, astfel încât raportul capital/venit s-a redus considerabil. Am putea crede că aceste şocuri, la o primă aproximare, au afectat toate patrimoniile în acelaşi fel, astfel încât profilul patrimoniului pe grupă de vârstă a rămas neschimbat. Însă diferenţa este că generaţiile tinere, care nu aveau mare lucru de pierdut, şi-au putut reveni de pe urma acestor şocuri mai uşor decât persoanele în vârstă. O persoană care are 60 de ani în 1940 şi care îşi pierde toată averea într-un bombardament, într-o expropriere sau într-un faliment are puţine şanse să se repună pe picioare: cel mai probabil, va muri zece–douăzeci de ani mai târziu, aproape cu nimic de lăsat urmaşilor. În schimb, o persoană care are 30 de ani în 1940 şi care îşi pierde tot avutul – fără

îndoială, nesemnificativ – are suficient timp la dispoziție pentru a acumula un patrimoniu după război și, cel mai probabil, ea va ajunge în anii 1950–1960 la patruzeci de ani mai bogată decât septuagenarul nostru. Războiul readuce la zero – sau aproape de zero – toți indicatorii acumulării patrimoniale și conduce în mod mecanic la o întinerire masivă a averilor. În acest sens, războaiele au șters cu totul trecutul în secolul XX și au dat iluzia depășirii structurale a capitalismului.

Aceasta este principala explicație a nivelului extrem de scăzut al fluxului succesoral în deceniile de după al Doilea Război Mondial: persoanele care ar fi trebuit să moștenească în anii 1950–1960 nu au mare lucru de primit, deoarece părinții lor nu au avut timp să-și revină de pe urma șocurilor deceniilor precedente și mor cu puțin patrimoniu.

Acest argument ne ajută să înțelegem de ce prăbușirea fluxului succesoral este și mai gravă decât prăbușirea patrimoniului: de aproape două ori mai puternică. După cum am observat în partea a doua, totalul patrimoniilor private a scăzut cu mai bine de două treimi între anii 1910 și anii 1950: rezerva de capital privat a scăzut de la șapte ani de venit național la doar doi ani, doi ani și jumătate de venit național (vezi capitolul 3, graficul 3.6). Fluxul succesoral anual a scăzut cu aproape cinci șesimi: de la circa 25% din venitul național în ajunul Primului Război Mondial, ajunge la doar 4%–5% din venitul național în anii 1950 (vezi graficul 11.1).

Dar aspectul esențial este că această situație nu a durat mult. Prin natura lui, „capitalismul de reconstrucție" nu este decât o etapă trecătoare, și nu transformarea structurală pe care ne-am imaginat-o uneori. Începând cu anii 1950–1960, pe măsură ce capitalul se acumulează din nou, iar raportul capital/venit β

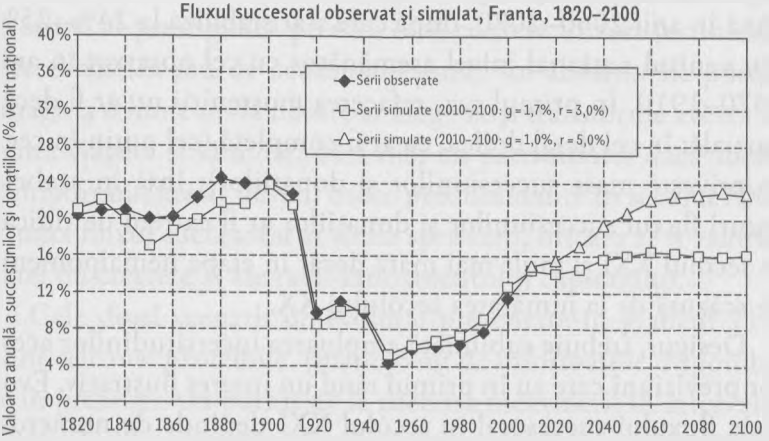
crește, averile încep iarăși să îmbătrânească, astfel încât crește și raportul μ dintre patrimoniul mediu la deces și patrimoniul celor în viață. Consolidarea patrimoniului merge mână în mână cu îmbătrânirea lui și pregătește astfel o revenire și mai puternică a moștenirii. Profilul observat în 1947 nu mai este decât o amintire în 1960: sexagenarii și septuagenarii îi depășesc ușor pe cei de cincizeci de ani (vezi tabelul 11.1). În anii 1980, este rândul octogenarilor. Profilul se amplifică tot mai mult în anii 1990–2000. În 2010, patrimoniul mediu al octogenarilor este cu peste 30% mai mare decât al celor de cincizeci de ani. Dacă am reintegra în patrimoniul diferitelor grupe de vârstă donațiile făcute înaintea decesului (ceea ce nu este cazul în tabelul 11.1), atunci profilul ar crește și mai mult în 2000–2010, aproximativ în aceleași proporții ca în 1900–1910 (cu patrimonii medii pentru septuagenari și octogenari de două ori mai mari decât ale celor de 50–59 de ani), numai că majoritatea deceselor au loc acum la vârste mai înaintate, de unde și un raport μ considerabil mai mare (vezi graficul 11.5).

Cum va evolua fluxul succesoral în secolul XXI?

Ținând cont de creșterea masivă a fluxului succesoral observată în cursul ultimelor decenii, este firesc să ne întrebăm dacă ea va continua. Am reprezentat în graficul 11.6 două evoluții posibile pentru secolul XXI. Este vorba, pe de-o parte, despre un scenariu central, care corespunde unei rate de creștere de 1,7% pe an pentru perioada 2010–2100[1] și unui randament

[1] Adică exact rata medie de creștere din intervalul 1980–2010.

Graficul 11.6.
Fluxul succesoral observat și simulat, Franța, 1820–2100



Citirea graficului: Simulările bazate pe modelul teoretic arată că nivelul fluxului succesoral din secolul XXI va depinde de rata de creștere și de randamentul net al capitalului. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

net al capitalului de 3% pentru perioada 2010–2100[1], și, pe de altă parte, de un scenariu alternativ, care corespunde unei creșteri de 1% pentru perioada 2010–2100 și unui randament net al capitalului de 5%. Acest lucru s-ar putea întâmpla suprimând complet toate impozitele pe capital și pe veniturile din capital, inclusiv pe profiturile firmelor, sau suprimându-le parțial și mărind cota capitalului.

În cadrul scenariului central, simulările bazate pe modelul teoretic (utilizat cu succes pentru a explica evoluțiile din perioada 1820–2010) sugerează că fluxul succesoral ar trebui să-și continue creșterea până în anii 2030–2040, după care să se stabilizeze la 16%–17% din venitul național. Potrivit

[1] Aceasta presupune menținerea cotei capitalului din venitul național la nivelul ei mediu din perioada 1980–2010, precum și menținerea sistemului fiscal actual. Vezi anexa tehnică.

scenariului alternativ, fluxul succesoral ar crește mai mult până în anii 2060–2070, după care s-ar stabiliza la 24%–25% din venitul național, nivel asemănător cu cel observat în anii 1870–1910. În primul caz, refacerea moștenirii nu ar fi decât parțială; în cel de-al doilea, ea ar fi completă (cel puțin în ceea ce privește masa succesiunilor și donațiilor); însă în ambele cazuri fluxul succesiunilor și donațiilor ar fi extrem de ridicat în secolul XXI și mult mai mare decât în etapa nemaipomenit de scăzută de la jumătatea secolului XX.

Desigur, trebuie subliniată amploarea incertitudinilor acestor previziuni care au în primul rând un interes ilustrativ. Evoluția fluxului succesoral în secolul XXI depinde de numeroși parametri economici, demografici, politici, care, așa cum arată toată istoria secolului trecut, pot face obiectul unor schimbări de proporții și extrem de imprevizibile. Ne putem imagina cu ușurință alte scenarii, cu alte evoluții: de exemplu, o accelerare spectaculoasă a creșterii demografice sau economice (care pare puțin plauzibilă) sau o modificare radicală a politicilor publice legate de capitalul privat sau de moștenire (probabil mai realistă)[1].

Să insistăm și asupra faptului că evoluția profilului averii în funcție de vârstă depinde înainte de toate de comportamentele de economisire, adică de motivele pentru care diferitele grupe de vârstă acumulează patrimonii. După cum am subliniat în repetate rânduri, aceste motive sunt numeroase, extrem de variate și adesea prezente în diverse proporții în cazul fiecărui individ: putem economisi pentru pensie sau în perspectiva pierderii locului de muncă sau a salariului (economie de ciclu de viață sau din precauție); sau pentru a constitui

[1] Alte variante și scenarii de evoluție sunt prezentate în anexa tehnică.

ori a perpetua un capital familial ori pur și simplu de dragul averii și al prestigiului pe care ea îl conferă uneori (economisire dinastică sau de acumulare pură). În absolut, ne putem imagina o lume unde fiecare ar alege să-și transforme averea în rentă viageră și să moară fără nici un patrimoniu: dacă aceste comportamente ar deveni brusc predominante în secolul XXI, atunci fluxul succesoral ar tinde spre zero, oricare ar fi valorile ratei de creștere și ale ratei randamentului capitalului.

Cele două scenarii de evoluție prezentate în graficul 11.6 sunt cele mai plauzibile, ținând cont de informațiile disponibile în prezent. Am pornit de la premisa menținerii în intervalul 2010–2100 a aceluiași tip de comportament de economisire din trecut, pe care îl putem caracteriza după cum urmează. Dincolo de variațiile comportamentelor individuale[1], constatăm că ratele de economisire sunt în medie sensibil mai mari atunci când venitul sau patrimoniul inițial e mai însemnat[2], dar variațiile în funcție de grupa de vârstă sunt mult mai reduse: în medie, la o primă aproximare, economisim în proporții asemănătoare la toate vârstele. În special, nu observăm comportamentul masiv de economisire negativă la vârstele înaintate, comportament preconizat de teoria ciclului de viață, oricare ar fi evoluția speranței de viață. Aceasta se explică, fără îndoială, prin importanța motivului transferului familial (nimeni nu își dorește cu adevărat să moară fără avere, inclusiv în societățile care îmbătrânesc), dar și printr-o logică a acumulării pure, precum și prin sentimentul de siguranță – și nu numai

[1] Unii adoră patrimoniul, alții preferă mașinile sau opera.

[2] Ne putem permite să economisim mai mult atunci când dispunem de un salariu mai mare sau când nu avem de plătit chirie și cu atât mai mult când sunt întrunite ambele condiții.

cel de prestigiu și de putere – pe care îl conferă patrimoniul[1]. Concentrarea extrem de puternică a patrimoniilor (cota decilei superioare este de cel puțin 50%–60% din patrimoniul total, inclusiv în cadrul fiecărei grupe de vârstă) este veriga lipsă care explică toate aceste lucruri și pe care teoria lui Modigliani o neglijează complet. Această revenire treptată, începând cu anii 1950–1960, la o inegalitate patrimonială de tip dinastic ne permite să înțelegem absența economisirii negative la vârste înaintate (majoritatea patrimoniului aparține unor persoane care își pot susține nivelul de trai fără să-și vândă activele) și, așadar, menținerea moștenirii la un nivel ridicat și perpetuarea noului echilibru, cu o mobilitate pozitivă, dar redusă.

Ideea esențială este că, pentru o anumită structură a comportamentelor de economisire, acest proces cumulativ este cu atât mai rapid și mai inegalitar cu cât rata randamentului capitalului este mai mare și cu cât rata de creștere este mai mică. Creșterea masivă din cei treizeci de ani glorioși explică creșterea relativ lentă a raportului μ (între averea medie la deces și averea celor în viață) și deci a fluxului succesoral în cursul anilor 1950–1970. În schimb, creșterea mai lentă explică accelerarea îmbătrânirii patrimoniilor și a revenirii moștenirii observate începând cu anii 1980. În mod intuitiv, atunci când creșterea este solidă, de exemplu atunci când salariile cresc cu 5% pe an, tinerelor generații le este mai ușor să acumuleze patrimonii și să echilibreze situația față de cei mai în vârstă. De îndată ce creșterea salarială scade la 1%–2% pe an[2], tinerii

[1] De exemplu, la un nivel dat al venitului, persoanele fără copii acumulează cât celelalte.

[2] Ba chiar mai mult, dacă scădem proporția tot mai mare din venitul național care finanțează pensiile și sistemul de sănătate.

activi sunt aproape inevitabil dominați de cei mai în vârstă, al căror patrimoniu crește în ritmul randamentului capitalului. Acest proces simplu, dar important explică foarte bine evoluția raportului μ și a fluxului succesoral anual și arată de ce seriile observate și simulate sunt extrem de apropiate în ansamblul perioadei 1820–2010[1].

Oricare ar fi incertitudinile, este așadar firesc să considerăm că aceste simulări constituie un ghid util pentru viitor. Din punct de vedere teoretic, putem demonstra că pentru o categorie amplă de comportamente de economisire, atunci când creșterea este slabă în comparație cu randamentul capitalului, creșterea raportului μ echilibrează aproape perfect scăderea ratei mortalității m, astfel încât produsul μ × m nu mai depinde de speranța de viață și este determinat aproape în totalitate de durata unei generații. Rezultatul central este că, din acest punct de vedere, o creștere de 1% diferă puțin de o creștere nulă: în ambele cazuri, intuiția potrivit căreia îmbătrânirea determină sfârșitul moștenirii se dovedește falsă. Într-o societate care îmbătrânește, moștenim mai târziu, dar moștenim sume mai mari (cel puțin pentru cei care moștenesc), astfel încât importanța globală a moștenirii rămâne neschimbată[2].

[1] Pentru o descriere tehnică mai precisă a acestor simulări, menite înainte de toate să reproducă evoluția profilului patrimoniului în funcție de vârstă (pe baza datelor macroeconomice și demografice), vezi anexa tehnică.

[2] Mai precis, putem arăta că raportul μ × m se apropie de 1/H când creșterea se diminuează, oricare ar fi speranța de viață. Cu un raport capital/venit β de 600%–700%, înțelegem de ce fluxul succesoral b_y tinde să revină la valori $b_y = \beta/H$ de 20%–25%. Intuiția ratei de „devoluție succesorală" dezvoltată de economiștii secolului al XIX-lea este așadar aproximativ corectă într-o societate cu o creștere redusă. Vezi anexa tehnică.

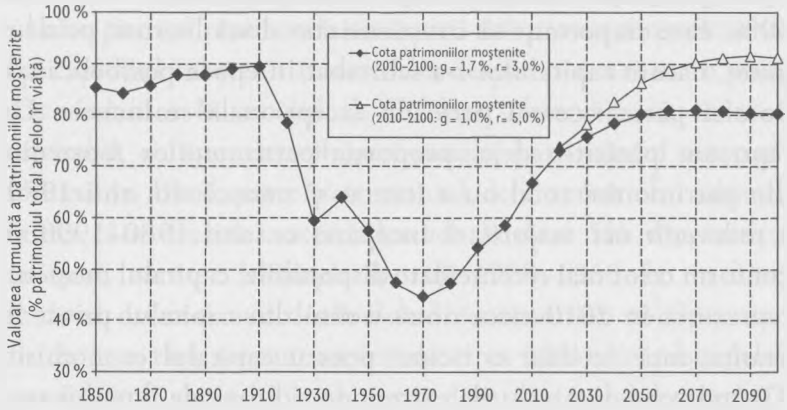
De la fluxul succesoral anual la rezerva de patrimoniu moștenit

Cum se realizează trecerea de la fluxul succesoral anual la rezerva de patrimoniu moștenit? Datele amănunțite de care dispunem cu privire la fluxul succesoral și la vârstele celor decedați, ale moștenitorilor, donatorilor și beneficiarilor ne îngăduie să estimăm pentru fiecare an din perioada 1820–2010 totalul patrimoniilor moștenite de persoanele în viață în anul respectiv (în principiu, se adună succesiunile și donațiile primite în anteriorii treizeci de ani, uneori mai mult, în cazul unei moșteniri timpurii sau în cazul unei longevități extraordinare, și invers în cazul contrar) și să stabilim astfel proporția moștenirii din totalul patrimoniilor private. Principalele rezultate sunt indicate în graficul 11.7, unde am reprezentat și simulările realizate pentru perioada 2010–2100 pornind de la cele două scenarii analizate mai sus.

Ordinele de mărime care trebuie reținute sunt următoarele. În secolul al XIX-lea și până la începutul secolului XX, când fluxul succesoral atinge anual 20%–25% din venitul național, patrimoniile moștenite reprezintă cvasitotalitatea patrimoniilor private: între 80% și 90%, cu o tendință de creștere. Cu toate acestea, trebuie să subliniem că în aceste societăți există la toate nivelurile de avere un număr însemnat de proprietari de patrimonii – între 10% și 20% – care și-au construit averea de la zero. Nu este vorba despre societăți statice. Pur și simplu, patrimoniile moștenite constituie imensa majoritate a cazurilor. Acest lucru nu ar trebui de altfel să surprindă: dacă acumulăm un flux succesoral anual de 20% din venitul național în aproximativ treizeci de ani, obținem o masă enormă de

Graficul 11.7.

Cota patrimoniilor moștenite din patrimoniul total, Franța, 1850–2100



Citirea graficului: Patrimoniile moștenite reprezentau 80%–90% din patrimoniul total în Franța în secolul al XIX-lea; această proporție a scăzut la 40%–50% în secolul XX și ar putea crește la 80%–90% în secolul XXI. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

succesiuni și de donații, de ordinul a șase ani de venit național, ce reprezintă așadar cvasitotalitatea patrimoniilor[1].

În secolul XX, în urma prăbușirii fluxului succesoral, acest echilibru s-a modificat radical. Nivelul cel mai scăzut este atins în anii 1970: după mai multe decenii de moșteniri neînsemnate și de acumulare de noi patrimonii, capitalul moștenit reprezintă puțin peste 40% din capitalul privat. Pentru prima

[1] Lucrurile sunt în realitate ceva mai complexe, deoarece ținem cont de faptul că anumiți moștenitori își consumă o parte din moștenire; în schimb, includem în patrimoniile moștenite randamentul cumulat al acestor patrimonii (în limita patrimoniului deținut de moștenitori: dacă am capitaliza în întregime toate moștenirile primite, inclusiv randamentul consumat de moștenitori, de pildă sub forma chiriilor economisite, atunci am depăși net 100% din patrimoniul total). Vezi anexa tehnică pentru estimări care folosesc diferitele definiții.

oară în istorie – cu excepția țărilor noi –, averile acumulate în timpul vieții constituie majoritatea patrimoniilor: aproape 60%. Este important să conștientizăm două lucruri: pe de-o parte, natura capitalului s-a schimbat în epoca postbelică; pe de altă parte, această perioadă excepțională se încheie. De fapt, am părăsit-o deja: proporția patrimoniilor moștenite din patrimoniul total nu a încetat să crească din anii 1970, a redevenit net majoritară începând cu anii 1980–1990 și, conform celor mai recente date disponibile, capitalul moștenit reprezintă în 2010 circa două treimi din capitalul privat în Franța, față de doar o treime pentru capitalul economisit. Ținând cont de nivelurile extrem de ridicate ale fluxului succesoral actual, dacă tendințele se mențin, este foarte probabil ca proporția patrimoniilor moștenite să continue să crească în deceniile următoare, să depășească 70% până în 2020 și să se apropie de 80% în anii 2030–2040. În scenariul în care creșterea s-ar reduce la 1%, iar randamentul net al capitalului ar urca la 5%, proporția patrimoniilor moștenite ar putea să-și continue ascensiunea și să atingă 90% în 2050–2060, aproximativ nivelul din Belle Époque.

Observăm așadar că, în secolul XX, curba în U a fluxului succesoral anual ca proporție din venitul național este însoțită de o curbă în U la fel de spectaculoasă la nivelul rezervei cumulate de patrimonii moștenite ca proporție din patrimoniul național. Pentru a înțelege legătura dintre aceste două curbe, este util să comparăm nivelul fluxului succesoral cu cel al ratei de economisire, care, cum am văzut în partea a doua, era în general de circa 10% din venitul național. Atunci când fluxul succesoral reprezintă 20%–25% din venitul național, cum se întâmpla în secolul al XIX-lea, sumele primite anual sub

formă de succesiuni și de donații sunt de peste două ori mai mari decât fluxul economiilor noi. Dacă mai adăugăm și faptul că o parte dintre aceste economii noi provin din veniturile din capitalul moștenit (este vorba despre cea mai mare parte a economiilor în secolul al XIX-lea), observăm că, în mod inevitabil, cu asemenea fluxuri anuale, patrimoniul moștenit domină în bună parte patrimoniul economisit. În schimb, atunci când fluxul succesoral scade la doar 5% din venitul național, cum se întâmpla în anii 1950–1960, la un nivel de două ori mai mic decât fluxul economiilor noi (pornind tot de la o rată a economisirii de circa 10%), în mod deloc surprinzător, capitalul economisit domină capitalul moștenit. Ideea centrală este că fluxul succesoral anual a depășit din nou rata economisirii în cursul anilor 1980–1990 și îi este net superior în anii 2000–2010, cu aproape 15% din venitul național primit în fiecare an sub formă de succesiuni și de donații la începutul anilor 2010.

Pentru a înțelege mai bine despre ce sume era vorba, este fără îndoială util să amintim că venitul disponibil (monetar) al gospodăriilor reprezintă circa 70%–75% din venitul național într-o țară ca Franța la acest început de secol XXI (ținând cont de importanța transferurilor în natură: sănătate, educație, securitate, diverse servicii publice etc., neincluse în venitul disponibil). Dacă exprimăm fluxul succesoral nu ca proporție din venitul național, cum am procedat până acum, ci ca proporție din venitul disponibil, atunci constatăm că succesiunile și donațiile primite în fiecare an de gospodăriile franceze reprezintă la începutul anilor 2010 echivalentul a 20% din venitul lor disponibil și că și-au regăsit – în acest sens – nivelul din anii 1820–1910 (vezi graficul 11.8). După

cum am explicat în capitolul 5, este fără îndoială mai justificat pentru comparațiile spațiale și temporale să utilizăm venitul național (și nu venitul disponibil) ca punct de referință. Cu toate acestea, și comparația cu venitul disponibil exprimă o anumită realitate, într-un sens mai concret, și arată că moștenirea reprezintă deja o cincime din resursele monetare de care dispun gospodăriile (de pildă, pentru a economisi) și ar trebui să atingă rapid un sfert, dacă nu mai mult.

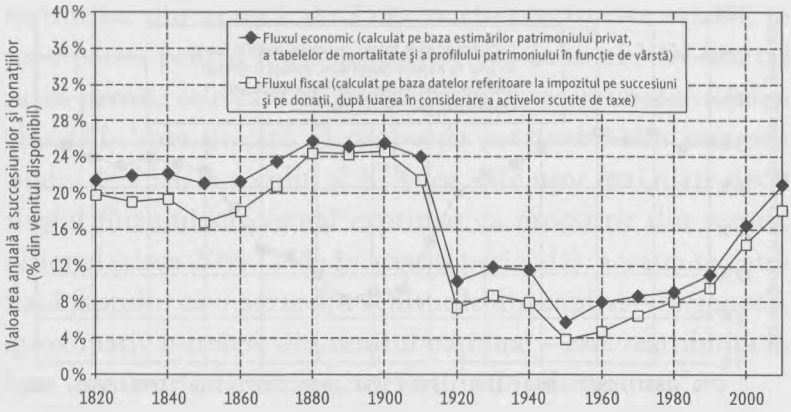
Înapoi la discursul lui Vautrin

Ca să ne facem o idee mai concretă despre ceea ce reprezintă moștenirea în viața diferiților oameni și mai ales ca să răspundem la întrebarea existențială pusă de discursul lui Vautrin (ce nivel de trai putem atinge prin moștenire și ce nivel de trai putem atinge prin muncă?), cel mai bine este să privim problema din punctul de vedere al generațiilor care s-au succedat în Franța de la începutul secolului al XIX-lea și să comparăm diferitele tipuri de resurse la care au avut acces de-a lungul vieții. Această perspectivă este singura care ne permite să ținem seama corect de faptul că moștenirea nu este o resursă pe care o primim în fiecare an[1].

Să analizăm mai întâi evoluția proporției pe care o reprezintă în medie moștenirea în resursele totale primite de generațiile

[1] În particular, atunci când constatăm că fluxul succesoral reprezintă 20% din venitul disponibil, asta nu înseamnă, firește, că fiecare primește în fiecare an 20% de venituri suplimentare printr-un flux constant de succesiuni și de donații. Asta înseamnă că fiecare primește de câteva ori în viață – de regulă, la moartea celor doi părinți și uneori sub forma mai multor donații – sume mult mai importante, de exemplu câțiva ani de venit, și că în total aceste succesiuni și donații reprezintă în fiecare an echivalentul a 20% din venitul disponibil al tuturor gospodăriilor.

Graficul 11.8.
Fluxul succesoral anual exprimat în procent din venitul disponibil, Franța, 1820–2010



Citirea graficului: Exprimat în procentaj din venitul disponibil (și nu din venitul național), fluxul succesoral a atins în 2010 nivelul de 20%, apropiat de cel observat în secolul al XIX-lea. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

născute în Franța în anii 1790–2030 (vezi graficul 11.9). Am procedat după cum urmează. Pornind de la seriile noastre privind fluxul succesoral anual și de la datele detaliate disponibile cu privire la vârsta celor decedați, a moștenitorilor, donatorilor și beneficiarilor, pe tot parcursul perioadei studiate, am calculat proporția moștenirii din resursele totale primite în cursul vieții în funcție de anul nașterii. Toate resursele, adică moștenirea (succesiuni și donații), pe de-o parte, și veniturile din muncă, pe de altă parte, după impozitare[1], au fost capitalizate de-a lungul vieții folosind randamentul mediu net al capitalului din Franța în fiecare an. Este cea mai justificată metodă de a aborda problema în primă fază, însă trebuie să

[1] Veniturile de înlocuire (pensiile și indemnizațiile de șomaj) au fost incluse în veniturile din muncă, la fel ca în partea a doua.

Graficul 11.9.
Cota moştenirii în totalul resurselor (moşteniri şi muncă) generaţiilor născute între 1790 şi 2030

Citirea graficului: Moştenirea reprezenta 25% din resursele generaţiilor secolului al XIX-lea şi abia 10% pentru generaţiile născute în anii 1910–1920 (care ar fi trebuit să moştenească spre 1950–1960). Surse şi serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c

precizăm că ea determină fără îndoială o subestimare uşoară a proporţiei moştenirii, în măsura în care moştenitorii (şi cei cu averi mari, în general) obţin cel mai adesea un randament mai mare decât economiile care se sprijină pe veniturile din muncă[1].

Rezultatele obţinute sunt următoarele. Dacă luăm ansamblul persoanelor născute în Franţa în anii 1790, constatăm că moştenirea reprezintă circa 24% din resursele totale primite de-a lungul vieţii şi, aşadar, că veniturile din muncă reprezintă

[1] Toate resursele au fost capitalizate la vârsta de 50 de ani, dar, din momentul în care se utilizează acelaşi randament pentru a capitaliza diferitele resurse, alegerea unei vârste de referinţă nu are nici o importanţă pentru calculul proporţiei moştenirii şi a muncii din total. Problema inegalităţii randamentelor capitalului va fi examinată în capitolul următor.

aproximativ 76% din resursele totale. Pentru persoanele născute în anii 1810, proporția moștenirii este de 25%, iar cea a veniturilor din muncă, de 75%. Același lucru este valabil, în mare parte, pentru toate generațiile secolului al XIX-lea, cel puțin pentru cele care au moștenit înaintea Primului Război Mondial. Vom preciza că proporția moștenirii din resursele totale, de 25% în secolul al XIX-lea, este ușor mai mare decât nivelul fluxului succesoral exprimat ca proporție din venitul național (circa 20%–25% în aceeași perioadă): aceasta se datorează faptului că o parte din veniturile din capital – în general, aproximativ o treime din venitul național – este reatribuită *de facto* moștenirii, iar altă parte, veniturilor din muncă[1].

Pentru generațiile născute începând cu anii 1870–1880, cota moștenirii din totalul resurselor începe să scadă progresiv: aceasta se datorează faptului că un număr tot mai mare dintre aceste persoane ar fi trebuit să-și primească moștenirea după Primul Război Mondial, astfel încât în practică aceste persoane dobândesc mai puțin decât se preconizase, din cauza șocurilor suferite de capitalurile părinților lor. Cel mai scăzut nivel este atins pentru generațiile născute în anii 1910–1920: aceste persoane ar fi trebuit să moștenească imediat după al Doilea Război Mondial și în anii 1950–1960, adică în momentul în care fluxul succesoral era cel mai redus, astfel încât

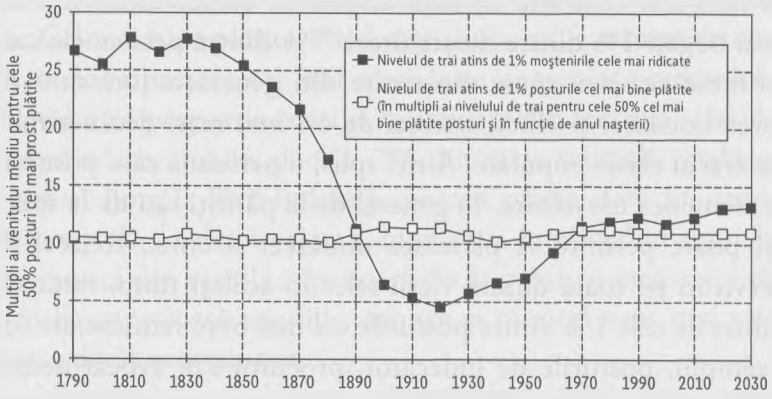
[1] Pentru o analiză completă a legăturilor dintre aceste proporții, vezi anexa tehnică. Faptul că fluxul succesoral (până la 20%–25% din venitul național) și veniturile din capital (de regulă, 25%–35% din venitul național) pot uneori avea valori apropiate trebuie considerat în primul rând o coincidență determinată de parametri demografici și tehnologici specifici (fluxul succesoral de echilibru $b_y = \beta/H$ decurge din raportul capital/venit și din durata generațiilor, în vreme ce cota capitalului de echilibru α depinde îndeosebi de forma funcției de producție).

moștenirea reprezintă doar 8%–10% din resursele lor totale. Creșterea începe odată cu generațiile născute în anii 1930–1950, care moștenesc cu precădere în perioada 1970–1990 și pentru care moștenirea atinge 12%–14% din resursele totale. Dar îndeosebi pentru generațiile născute începând cu anii 1970–1980, care primesc donații și succesiuni în anii 2000–2010, moștenirea recapătă o importanță nemaivăzută din secolul al XIX-lea: în jur de 22%–24% din totalitatea resurselor. Aceste date ne arată că tocmai am încheiat această experiență istorică spectaculoasă a „sfârșitului moștenirii" și că diversele generații ale secolului XX au perceput diferit importanța economiilor și a capitalului: cohortele generației *baby-boom* au fost nevoite să se construiască singure, aproape în aceeași măsură ca generațiile interbelice și de la începutul secolului, devastate de războaie; cohortele născute în ultima treime a secolului sunt, dimpotrivă, supuse influenței masive a moștenirii, aproape la fel de mult ca generațiile din secolele al XIX-lea și XXI.

Dilema lui Rastignac

Nu am examinat pentru moment decât mediile. Or, una dintre principalele trăsături ale moștenirii este repartizarea ei profund inegalitară. Introducând inegalitatea moștenirii, pe de-o parte, și inegalitatea veniturilor din muncă, pe de altă parte, în cadrul estimărilor anterioare, vom putea analiza în cele din urmă în ce măsură discursul sumbru al lui Vautrin se confirmă în diverse perioade. Constatăm în graficul 11.10 că generațiile născute la sfârșitul secolului al XVIII-lea și în secolul al XIX-lea, începând, desigur, cu Eugène de Rastignac

Graficul 11.10.
Dilema lui Rastignac pentru generațiile născute în anii 1790–2030



Citirea graficului: În secolul al XIX-lea, 1% cele mai ridicate moșteniri permit un nivel de trai mult mai înstărit decât nivelul pe care îl permit cele 1% posturile cel mai bine plătite. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

(Balzac ne spune că s-a născut în 1798), fac față dilemei teribile descrise de fostul ocnaș: punând mâna pe un patrimoniu, este posibil să atingi un nivel de trai mult mai ridicat decât prin studii și prin muncă.

Pentru ca diferitele niveluri de resurse să poată fi interpretate într-o manieră cât mai concretă și mai intuitivă, le-am exprimat în multipli ai nivelului mediu de trai atins în diferite perioade de către cei 50% dintre lucrători cel mai prost plătiți. Acest nivel de trai, care ar aparține „clasei populare", reclamă în general circa o jumătate din venitul național mediu al perioadei respective și constituie un punct de referință util pentru aprecierea inegalității unei societăți[1].

[1] Ca regulă generală, jumătatea inferioară a ierarhiei veniturilor din muncă primește colectiv aproximativ 30% din totalul veniturilor din muncă (vezi capitolul 7, tabelul 7.1) și câștigă individual circa 60% din salariul

Principalele rezultate obținute sunt următoarele. În secolul al XIX-lea, resursele de care dispun în cursul unei vieți cei mai bogați 1% dintre moștenitori (1% dintre persoanele care primesc cea mai mare moștenire din generația lor) sunt de circa douăzeci și cinci, treizeci de ori mai mari decât nivelul de trai al clasei populare. Altfel spus, o persoană care primește o asemenea moștenire, în general de la părinți sau de la socri, își poate permite să plătească douăzeci și cinci, treizeci de servitori pe toată durata vieții sale. În același timp, resursele aduse de cele 1% dintre posturile cel mai bine remunerate (de exemplu, posturile de judecător, procuror sau avocat despre care vorbește Vautrin) sunt în jur de zece ori mai mari decât nivelul de trai al clasei populare. Nu este de neglijat, dar este clar un nivel de trai mai scăzut, cu atât mai mult cu cât, după cum observă pe bună dreptate fostul ocnaș, nu este atât de simplu să obții astfel de slujbe: nu e de ajuns să reușești să îți obții diploma în Drept cu merite excepționale; adesea e nevoie să urzești intrigi ani la rând, fără nici o garanție a reușitei. În asemenea condiții, dacă remarcăm o oportunitate de a pune mâna pe o moștenire din centila superioară, fără îndoială că e mai bine să nu o lăsăm să ne scape; această alegere merită un exercițiu de reflecție.

Dacă facem acum aceleași calcule pentru generațiile născute în anii 1910–1920, observăm că opțiunile lor în viață

mediu (40%–50% din venitul național mediu, dat fiind că veniturile din muncă reprezintă în general în jur de 65%–75% din venitul național). De exemplu, în Franța, la începutul anilor 2010, cel mai prost plătiți 50% dintre salariați au remunerații care variază între salariul minim și o dată și jumătate salariul minim și câștigă în medie 15 000 de euro pe an (1 250 de euro pe lună), față de aproximativ 30 000 de euro (2 500 de euro pe lună) pentru venitul național mediu pe cap de locuitor.

sunt cu totul altele. Cele mai mari 1% dintre moșteniri aduc resurse de doar cinci ori mai mari decât cele ale clasei populare. Cel mai bine plătite 1% dintre slujbe aduc resurse de circa zece–douăsprezece ori mai mari (este consecința mecanică a faptului că proporția centilei superioare din ierarhia salariilor a fost relativ stabilă, de 6%–7% din masa salarială totală, pe termen lung[1]). Fără îndoială, pentru prima dată în istorie, putem trăi de două ori mai bine prin intermediul unui loc de muncă din centila superioară decât printr-o moștenire din centila superioară: studiile, munca și meritul sunt mai valoroase decât succesiunea.

Vom observa că alegerea este aproape la fel de clară pentru generațiile *baby-boom*: Rastignac-ii născuți în anii 1940–1950 au tot interesul să urmărească un loc de muncă din centila superioară (care permite un nivel de trai de zece–douăsprezece ori mai bun decât cel al clasei populare) și să-i ignore pe Vautrin-ii timpului lor (centila superioară a moștenirilor urcă la un nivel de trai de șase–șapte ori mai mare decât cel al clasei populare). Pentru toate aceste generații, reușita prin muncă a devenit mai rentabilă, nu doar mai morală.

Concret, aceste rezultate indică și că, în toată această perioadă și pentru toate generațiile născute din anii 1910 până în anii 1950, centila superioară a ierarhiei veniturilor este alcătuită preponderent din persoane care trăiesc în primul rând din muncă. Este un eveniment semnificativ, nu numai pentru că reprezintă o premieră istorică (în Franța și, după toate

[1] Să amintim că o cotă de 6%–7% din masa salarială pentru centila superioară înseamnă prin definiție că fiecare membru al centilei superioare câștigă în medie de șase–șapte ori salariul mediu, adică de zece–douăsprezece ori salariul mediu primit de cei 50% cel mai prost plătiți. Vezi capitolele 7–8.

probabilitățile, în toate țările europene), ci și întrucât centila superioară constituie în toate societățile un grup extrem de important[1]. Cum precizam în capitolul 7, centila superioară reprezintă o elită relativ vastă, care joacă un rol central în structurarea economică, politică și simbolică a societății[2]. În toate societățile tradiționale (să amintim că aristocrația reprezenta între 1% și 2% din populație în 1789) și până în Belle Époque (în ciuda năzuințelor trezite de Revoluția Franceză), acest grup a fost dominat întotdeauna de capitalul moștenit. Faptul că situația s-a schimbat pentru toate generațiile născute în prima jumătate a secolului XX este un eveniment major, care a contribuit la alimentarea unei încrederi fără precedent în ireversibilitatea progresului social și în sfârșitul vechii orânduiri sociale. Inegalitățile nu lipseau, desigur, în cei treizeci de ani glorioși, însă ele erau concepute înainte de toate din perspectiva optimistă a inegalităților salariale. O lume salarială marcată, fără îndoială, de clivaje semnificative între muncitori, funcționari și manageri – aceste discrepanțe tind de altfel să se accentueze în Franța în anii 1950–1960. Însă o lume fundamental unită, împărtășind același cult al muncii, întemeiată pe același ideal meritocratic și despre care se credea că depășise pentru totdeauna inegalitățile patrimoniale și arbitrare din trecut.

Pentru generațiile născute în anii 1970–1980 și cu atât mai mult pentru generațiile următoare, realitățile sunt extrem de

[1] Obținem evoluții asemănătoare cu cele indicate în graficul 11.10 dacă analizăm mai curând decila superioară sau milimea superioară decât centila superioară (care ni se pare totuși grupul cel mai important de studiat). Vezi graficele GS11.9–11.10 (disponibile on-line).

[2] Prin definiție, 500 000 de persoane adulte într-o țară cu 50 de milioane de locuitori majori, cum este în prezent Franța.

diferite. În special alegerile în viață au devenit mult mai complexe: moștenirile din centila superioară aduc aproape la fel de mult ca locurile de muncă din centila superioară (ba chiar puțin mai mult: de douăsprezece–treisprezece ori nivelul de trai al clasei populare pentru moștenire, contra de zece–unsprezece ori pentru muncă). Vom remarca însă că și structura inegalităților și a centilei superioare la acest început de secol XXI este foarte diferită față de secolul al XIX-lea: aceasta întrucât concentrarea moștenirii este astăzi mult mai slabă ca odinioară[1]. Generațiile actuale se confruntă cu inegalități și cu structuri sociale care le sunt proprii și care, într-un fel, se situează între lumea cinică a lui Vautrin (unde moștenirea domina munca) și lumea fermecată a celor treizeci de ani glorioși (unde munca domina moștenirea). Potrivit acestor rezultate, centila superioară a ierarhiei sociale prezentă în Franța la acest început de secol XXI ar trebui să reunească niveluri comparabile de venituri din moștenire și din muncă.

Aritmetica elementară a rentierilor și a managerilor

Să recapitulăm. Există două condiții care permit prosperitatea unei societăți patrimoniale și rentiere, adică a unei societăți în care veniturile obținute din capitalul moștenit domină veniturile din muncă la vârful ierarhiei sociale, ca în universul descris în special de Balzac sau de Jane Austen. În primul rând, este nevoie ca greutatea globală a capitalului să fie semnificativă

[1] Masa moștenirilor nu este departe de nivelul ei din secolul al XIX-lea, dar moștenirile sunt din ce în ce mai rar îndeajuns de mari încât să susțină, fără muncă, un nivel de trai de zeci de ori mai bun decât cel al clasei populare.

și, în cadrul lui, greutatea capitalului moștenit. De regulă, raportul capital/venit trebuie să fie de șase–șapte, iar rezerva de capital să consiste preponderent din capital moștenit. În astfel de societăți, moștenirea poate reprezenta circa un sfert din resursele totale de care dispun în medie diferitele generații (ba chiar până la o treime din resursele totale, cu o estimare mai mare a inegalității randamentelor capitalului), cum se întâmpla în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea și până în 1914. Această primă condiție, care vizează rezerva de avere moștenită, este din nou pe cale să fie îndeplinită în secolul XXI.

A doua condiție este o concentrare extrem de puternică a moștenirii. Dacă moștenirea ar fi repartizată la fel ca veniturile din muncă (cu niveluri identice pentru cota decilei superioare, a centilei superioare etc. în totalul moștenirilor și al veniturilor din muncă), lumea lui Vautrin nu ar putea exista niciodată: veniturile din muncă reprezentând o masă mult mai importantă decât veniturile din moștenire (de cel puțin trei ori mai puternică[1]), cele mai mari 1% din veniturile din muncă ar fi în mod mecanic și sistematic mult mai importante decât cele mai mari 1% dintre veniturile moștenite[2].

Pentru ca efectul concentrare să domine efectul masă, centila superioară a ierarhiei moștenirii trebuie să dețină o parte

[1] De circa trei ori mai importantă în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, ca și în secolul XXI (când veniturile din muncă reprezintă aproximativ trei sferturi din resursele totale, iar veniturile moștenite, circa un sfert), și de aproape zece ori mai mare în secolul XX (când veniturile din muncă reprezintă nouă zecimi din resurse, iar veniturile moștenite, o zecime). Vezi graficul 11.9.

[2] De circa trei ori mai importante în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, ca și în secolul XXI, și de aproape zece ori mai mari în secolul XX. Situația ar fi aceeași și pentru cele mai mari 10%, cele mai mari 0,1% etc.

preponderentă din patrimoniul moștenit total. Aceasta era situația în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, cu circa 50%–60% din patrimoniul total pentru centila superioară (ba chiar 70% în Marea Britanie sau la Paris în Belle Époque), adică de aproape zece ori mai mult decât cota centilei superioare a ierarhiei veniturilor din muncă în masa salarială totală (aproximativ 6%–7%, nivel relativ stabil, după cum am văzut, pe termen lung). Acest raport de unu la zece între concentrările patrimoniale și salariale permite contrabalansarea raportului de unu la trei între mase și ne ajută să înțelegem de ce o moștenire din centila superioară facilitează un nivel de trai de trei ori mai bun decât un loc de muncă din centila superioară în societatea patrimonială din secolul al XIX-lea (vezi graficul 11.10).

Această aritmetică elementară a rentierilor și a managerilor ne ajută de asemenea să înțelegem de ce centilele superioare ale moștenirii și muncii aproape că se echilibrează în Franța la acest început de secol XXI: concentrarea patrimonială este de trei ori mai puternică decât cea salarială (puțin peste 20% din patrimoniul total pentru centila superioară a patrimoniilor, față de 6%–7% din masa salarială totală pentru centilă) și echilibrează așadar aproximativ efectul masă. Vedem și de ce moștenitorii erau vădit dominați de manageri în cei treizeci de ani glorioși (efectul de concentrare, de unu la trei, era prea slab pentru a echilibra uriașul efect de masă, de unu la zece). Însă, dincolo de aceste situații de șocuri extreme sau de politici publice specifice (îndeosebi fiscale), structura „naturală" a inegalităților pare să conducă mai curând la o dominație a managerilor de către rentieri. Mai ales atunci când creșterea este slabă, iar randamentul capitalului este net superior ratei de creștere, în mod inevitabil – cel puțin în modelele dinamice

cele mai plauzibile –, concentrarea patrimonială tinde spre niveluri atât de ridicate, încât marile venituri din capitalul moștenit domină cu mult marile venituri din muncă[1].

Societatea patrimonială clasică: lumea lui Balzac și a lui Jane Austen

Romancierii secolului al XIX-lea nu utilizează, firește, aceleași categorii ca noi pentru a evoca structurile sociale ale vremii lor. Însă ei descriu aceleași structuri profunde, ale unei lumi în care doar o avere importantă facilitează cu adevărat bunăstarea. Este uimitor de constatat cât de asemănătoare sunt structurile inegalitare, ordinele de mărime și sumele alese cu minuțiozitate atât de Balzac, cât și de Jane Austen de cele două părți ale Canalului Mânecii, în ciuda diferențelor de monedă, de stiluri literare și de intrigi. Cum am subliniat în capitolul 2, reperele monetare sunt extrem de stabile în lumea lipsită de inflație pe care o descriu Balzac și Austen, ceea ce le permite romancierilor să definească cu precizie nivelul de avere și de venit de la care este posibil să trăiești cu un minim de eleganță și să te ridici deasupra mediocrității. În ambele cazuri, acest prag totodată material și psihologic este de circa douăzeci–treizeci de ori mai mare decât venitul mediu de la acea vreme. Sub acest nivel, eroul balzacian sau austenian trăiește cu dificultate, fără demnitate. Acest prag este pe deplin accesibil dacă ne numărăm printre cei mai bogați 1% în patrimoniu (și cu atât mai mult dacă ne apropiem de cei mai bogați 0,5% sau chiar 0,1%) din societățile franceze și engleze

[1] Vezi anexa tehnică pentru analiza condițiilor matematice cu privire la diferitele distribuții care implică faptul că rentierii îi domină pe manageri (și viceversa).

ale secolului al XIX-lea: este vorba așadar despre un grup social bine identificat și consevent numeric; o minoritate, desigur, însă îndeajuns de mare pentru a structura societatea și a alimenta un întreg univers romanesc[1]. Dar acest prag este întru totul inaccesibil dacă ne mulțumim să practicăm o meserie, oricât de bine plătită ar fi ea: cel mai bine plătite 1% dintre profesii nu asigură nici pe departe acest stil de viață (de altfel, nici măcar cei 0,1%)[2].

În majoritatea acestor romane, cadrul monetar, social și psihologic este stabilit de la primele pagini, apoi este reamintit din când în când, pentru ca nimeni să nu uite tot ceea ce diferențiază personajele de restul societății, toți indicatorii monetari care le condiționează existența, rivalitățile lor, strategiile

[1] Cele mai mari 1% dintre moșteniri oferă un nivel de trai anual de douăzeci și cinci, treizeci de ori mai mare decât cel al clasei populare în secolul al XIX-lea (vezi graficul 11.10), adică de aproximativ douăsprezece–cincisprezece ori venitul național mediu pe cap de locuitor. Nivelul atins de cele mai mari 0,1% dintre moșteniri este de cinci ori mai mare (vezi secțiunea dedicată în capitolul anterior coeficienților lui Pareto), adică de șaizeci–șaptezeci și cinci de ori venitul mediu. Pragul lui Balzac și al lui Austen – de douăzeci–treizeci de ori venitul mediu – corespunde întru câtva venitului mediu al persoanelor cu cele mai mari 0,5% dintre moșteniri (100 000 de oameni din cei 20 de milioane de adulți din Franța în 1820–1830 sau 50 000 de persoane din cei 10 milioane de adulți britanici în 1800–1810; Balzac și Austen au așadar o gamă largă de personaje din care să aleagă).

[2] Cel mai bine plătite 1% din locurile de muncă oferă în secolul al XIX-lea un nivel de trai de zece ori mai ridicat decât cel al clasei populare (vezi graficul 11.10), de cinci ori venitul mediu. Putem estima că doar cel mai bine plătiți 0,01% (maximum 2 000 de persoane din 20 de milioane) au un venit mediu de douăzeci–treizeci de ori venitul mediu de la acea vreme. Vautrin nu este fără îndoială departe de adevăr atunci când precizează că există cel mult cinci avocați parizieni care câștigă peste 50 000 de franci pe an (de o sută de ori venitul mediu). Vezi anexa tehnică.

și speranțele. În *Moș Goriot*, declinul bătrânului se exprimă numaidecât prin faptul că a fost nevoit să se mulțumească cu cea mai mizerabilă cameră și cea mai sărăcăcioasă hrană din pensiunea Vauquer, pentru a-și reduce cheltuielile anuale la 500 de franci (aproximativ venitul mediu anual de la acea vreme: sărăcia absolută pentru Balzac[1]). Bătrânul a sacrificat totul pentru fiicele lui, fiecare primind o zestre de 500 000 de franci, adică o rentă anuală de 25 000 de franci, de circa cincizeci de ori venitul mediu: în toate romanele balzaciene, este unitatea elementară a averii, expresia bogăției adevărate și a unei vieți elegante. Contrastul dintre cele două extreme ale societății este creat de la bun început. Cu toate acestea, Balzac nu uită că între sărăcia absolută și bunăstarea veritabilă există fel și chip de situații intermediare, mai mult sau mai puțin mediocre. Micul domeniu al familiei Rastignac, situat în apropiere de Angoulême, aduce doar 3 000 de franci pe an (de șase ori venitul mediu): pentru Balzac, acesta este exemplul tipic de mică nobilime provincială și săracă, care nu îi poate oferi lui Rastignac decât 1 200 de franci pe an pentru a studia Dreptul în capitală. În discursul lui Vautrin, salariul anual de 5 000 de franci (de zece ori venitul mediu) pe care l-ar putea obține tânărul Rastignac ca procuror regal, după nenumărate eforturi și incertitudini, este exemplul suprem al mediocrității, demonstrând mai bine decât toate discursurile că studiile nu duc nicăieri. Balzac ne zugrăvește o societate în care obiectivul minim este acela de a obține de douăzeci–treizeci

[1] La fel ca în capitolul 2, venitul mediu la care se face trimitere aici este venitul național mediu pe cap de locuitor adult. În anii 1810–1820, acest venit mediu este de aproximativ 400–500 de franci pe an în Franța și depășește fără îndoială 500 de franci la Paris. Salariul servitorilor era de două–trei ori mai mic.

de ori venitul mediu de la acea vreme, ba chiar de cincizeci de ori, așa cum permite zestrea fiicelor Delphine și Anastasie, sau chiar de o sută de ori, grație rentei anuale de 50 000 de franci pe care ar aduce-o milionul domnișoarei Victorine.

În *Cèsar Birotteau*, îndrăznețul vânzător de parfumuri urmărește să obțină o avere de un milion de franci, să păstreze jumătate pentru el și pentru soția lui și să aloce 500 000 de franci zestrei fiicei sale, ceea ce i se pare indispensabil pentru ca aceasta să-și găsească un soț bun, care să cumpere fără probleme afacerea notarului Roguin. Soția lui și-ar dori să-l aducă cu picioarele pe pământ și să-l convingă că pot să iasă la pensie cu o rentă anuală de 2 000 de franci și să-și mărite fata cu doar 8 000 de franci, dar Cèsar nici nu vrea să audă: nu vrea să sfârșească precum asociatul său, Pillerault, care se retrage din afaceri cu o rentă de doar 5 000 de franci. Pentru a duce un trai tihnit, e nevoie de cel puțin douăzeci–treizeci de ori venitul mediu: cu un venit de cinci–zece ori mai mare decât media, nu faci decât să supraviețuiești.

Regăsim exact aceleași ordine de mărime și de cealaltă parte a Canalului Mânecii. În *Rațiune și simțire*, miezul intrigii, care este monetară și psihologică în egală măsură, se stabilește încă din primele zece pagini, în cadrul dialogului teribil dintre John Dashwood și soția sa, Fanny. John tocmai a moștenit domeniul imens Norland, care aduce un venit de 4 000 de lire pe an, de peste o sută de ori venitul mediu de la acea vreme (de doar 30 de lire pe an în Marea Britanie, în anii 1800–1810[1]). Este exemplul suprem al vastului domeniu funciar, culmea bunăstării în romanele lui Jane Austen. Cu 2 000 de lire pe an (de

[1] Să amintim că o liră sterlină valorează 25 de franci în secolul al XIX-lea și până în 1914. Vezi capitolul 2.

peste șaizeci de ori venitul mediu), colonelul Brandon și domeniul său Delaford corespund așteptărilor în ceea ce privește marea proprietate funciară de la acea vreme; alteori, constatăm că 1 000 de lire pe an îi sunt suficiente unui erou austenian. În schimb, cu 600 de lire (de douăzeci de ori venitul mediu), John Willoughby este cu adevărat la limita inferioară a bunăstării, astfel încât ne întrebăm cum reușește tânărul chipeș și impetuos să trăiască pe picior mare cu atât de puțin. De altfel, fără îndoială că așa se explică de ce o va părăsi rapid pe Marianne, tulburată și cu neputință de consolat, pentru domnișoara Grey și zestrea ei de 50 000 de lire de capital (o rentă anuală de 2 500 de lire, de optzeci de ori venitul mediu), aproape la fel de mare ca zestrea de un milion de franci a domnișoarei Victorine, ținând cont de rata de schimb în vigoare. Ca și la Balzac, o zestre de 500 000 de franci, precum cea a fetelor Delphine și Anastasie, este pe deplin mulțumitoare. De pildă, domnișoara Morton, singura fiică a lordului Norton, este, cu cele 30 000 de lire capital (o rentă de 1 500 de lire, de cincizeci de ori venitul mediu), moștenitoarea perfectă, visul oricărei soacre, începând cu doamna Ferrars, căreia i-ar surâde să o vadă alături de fiul ei Edward[1].

Încă din primele pagini, opulența lui John Dashwood contrastează cu sărăcia surorilor sale vitrege, Elinor, Marianne și

[1] Cu doar treizeci de ani mai devreme, în anii 1770, nu îi spusese un apropiat al lui George al III-lea lui Barry Lyndon că orice persoană care dispunea de un capital de 30 000 de lire ar trebui înnobilată? Redmond Barry evoluase mult de când se înrolase în armata regelui Angliei, pentru doar 15 lire pe an (un șiling pe zi), puțin peste jumătate din venitul mediu pe cap de locuitor în Marea Britanie în anii 1750–1760. Căderea era inevitabilă. Stanley Kubrick, care se inspiră dintr-un celebru roman britanic din secolul al XIX-lea, cizelează sumele cu aceeași precizie ca Jane Austen.

Margaret, care trebuie să se mulțumească împreună cu mama lor cu o rentă anuală de 500 de lire pentru patru persoane (câte 125 de lire pentru fiecare: doar de patru ori venitul mediu pe cap de locuitor), insuficient pentru ca fetele să se poată mărita. Doamnei Jennings, mare amatoare de bârfe în Devonshire, îi face adesea plăcere să le amintească acest lucru fără ocolișuri, la diversele baluri, în cadrul vizitelor de curtoazie sau la seratele muzicale care le punctează existența și unde întâlnesc deseori pretendenți tineri și seducători, care, din păcate, nu zăbovesc întotdeauna: „Modestia averii voastre îi poate face să ezite". La fel ca la Balzac, în romanul lui Jane Austen se trăiește foarte modest cu un venit de cinci sau zece ori mai mare decât venitul mediu. Veniturile apropiate de media de 30 de lire sau mai mici nu sunt de altfel nici măcar menționate: ne imaginăm că ele corespund lumii servitorilor, așa că nu merită să le acordăm mai multă atenție. Când Edward Ferrars se gândește să devină pastor și să accepte parohia Deliford cu 200 de lire pe an (de șase–șapte ori venitul mediu), el este considerat aproape un sfânt. Deși își suplimentează veniturile cu cele din capitalul firav lăsat de familie drept pedeapsă pentru mezalianță și cu renta modestă a lui Elinor, cei doi soți nu ajung departe și toată lumea se miră că pot fi „atât de orbiți de iubire, încât să creadă că 350 de lire pe an le-ar oferi un trai comod". Acest sfârșit fericit și virtuos nu trebuie să mascheze esențialul: refuzând, la sfatul odioasei Fanny, să-și ajute surorile vitrege și să împartă averea imensă, în ciuda promisiunilor făcute tatălui său pe patul de moarte, John Dashwood le silește pe Elinor și pe Marianne să ducă o viață mediocră, plină de umilințe. Destinul lor este pecetluit de acest dialog introductiv teribil.

La sfârșitul secolului al XIX-lea, observăm uneori același tip de structură monetară și inegalitară în America. În *Piața Washington*, roman publicat în 1881 de Henry James și minunat ecranizat de William Wyler în 1949, sub titlul *Moștenitoarea*, intriga este întru totul construită în jurul unei confuzii legate de valoarea zestrei. Descoperim că aritmetica este nemiloasă și că nu e loc de greșeală. Catherine Sloper află aceste lucruri pe propria piele, când logodnicul ei o părăsește după ce constată că zestrea ei nu este decât o rentă anuală de 10 000 de dolari, și nu 30 000 de dolari, la cât se aștepta el (de douăzeci de ori venitul mediu american de la acea vreme, nu de șaizeci de ori). „Ești prea urâtă", îi spune tatăl ei, văduv tiranic și putred de bogat, într-o manieră care amintește de prințul Bolkonski și prințesa Maria din *Război și pace*. Și situația bărbaților poate fi la fel de fragilă: în *Splendoarea Ambersonilor*, Orson Welles ne prezintă declinul unui moștenitor arogant, George, care la apogeu dispunea de o rentă de 60 000 de dolari (de o sută douăzeci de ori venitul mediu), după care, în 1900–1910, a fost victima revoluției automobilelor și a sfârșit cu o slujbă de 350 de dolari pe an, sub venitul mediu.

Inegalitatea patrimonială extremă, o condiție a civilizației într-o societate săracă?

Este interesant de precizat că romancierii secolului al XIX-lea nu se mulțumesc să descrie cu precizie ierarhia patrimoniilor și a veniturilor din vremea lor. Adesea ei oferă o viziune foarte concretă și intimă asupra stilurilor de viață și a realităților cotidiene care corespundeau diferitelor niveluri de venituri. Remarcăm uneori o anumită justificare a inegalității

patrimoniale extreme de la acea vreme, în sensul în care înțelegem printre rânduri că doar ea permite existența unui grup social restrâns care se poate preocupa de altceva în afară de subzistență: inegalitatea este aproape o condiție a civilizației.

În special Jane Austen evocă minuțios viața de zi cu zi din acea vreme: resursele care puteau fi cheltuite pentru hrană, mobilă, îmbrăcăminte și transport. Or, în absența tehnologiei moderne, totul costă foarte mult și necesită timp și mai ales personal. Sunt necesare pentru obținerea și prepararea hranei (care nu poate fi conservată cu ușurință), pentru îmbrăcăminte (chiar cea mai modestă ținută poate echivala cu mai multe luni de venit mediu, ba chiar cu câțiva ani), ca de altfel și transportul. Acesta necesită cai, trăsuri, personal care să se ocupe de ele, hrană pentru animale și așa mai departe. Cititorul ajunge să constate că viața este obiectiv extrem de grea dacă dispunem de doar trei–cinci ori venitul mediu, întrucât trebuie să ne dedicăm cea mai bună parte din timp nevoilor de zi cu zi. Iar dacă vrem să ne permitem cărți, instrumente muzicale, bijuterii sau rochii de bal, atunci trebuie neapărat să avem de douăzeci–treizeci de ori venitul mediu de la acea vreme.

Am precizat deja în prima parte că este dificil și simplist să comparăm puterile de cumpărare pe termen foarte lung, deoarece tiparul consumului și nivelul prețurilor s-au schimbat radical pe mai multe dimensiuni. Este așadar imposibil să rezumăm aceste evoluții printr-un indicator unic. Putem totuși aminti că, potrivit indicilor oficiali, puterea de cumpărare a venitului mediu pe cap de locuitor care era în vigoare în Marea Britanie sau în Franța în jurul anului 1800 era de circa zece ori mai mică decât în 2010. Altfel spus, cu de douăzeci–treizeci de ori venitul mediu de la 1800 nu trăim mai bine decât cu

de două–trei ori venitul mediu de astăzi. Cu de cinci–zece ori venitul mediu de la 1800, ne poziționăm între salariul minim și salariul mediu din prezent.

Cu toate acestea, eroii balzacieni și austenieni utilizează fără jenă serviciile a zeci de servitori, ale căror nume ne rămân în general necunoscute. Romancierii ajung uneori să ia în râs pretențiile și nevoile excesive ale personajelor lor; de pildă, când Marianne, care se vede deja formând un cuplu elegant cu Willoughby, explică roșind că, după calculele ei, este dificil să trăiești cu mai puțin de 2 000 de lire pe an (de peste șaizeci de ori venitul mediu de la acea vreme): „Sunt sigură că nu cer nimic extravagant: un număr suficient de servitori, o trăsură, poate două, și cai pentru vânătoare, suma trebuie să acopere cheltuielile". Elinor nu se poate abține să îi atragă atenția că exagerează. În mod identic, Vautrin însuși afirmă că e nevoie de un venit de 25 000 de franci (de peste cincizeci de ori venitul mediu) pentru a trăi cu un minim de demnitate; el insistă cu precădere, cu numeroase detalii, asupra costului hainelor, al servitorilor și al transportului. Nimeni nu îi spune că exagerează, dar Vautrin este într-atât de cinic, încât este limpede pentru toți cititorii[1]. Regăsim același tip de recital lipsit de complexe al nevoilor, cu aceleași ordine de mărime în ceea ce privește noțiunea de bunăstare, în cărțile de călătorie ale lui Arthur Young[2].

[1] Cinismul său îl va convinge însă pe Rastignac, care, în *Casa Nucingen*, va face afaceri cu soțul lui Delphine pentru a pune mâna pe o avere de 400 000 de franci.

[2] În octombrie 1798, când se pregătea să părăsească Normandia, Young nota: „Europa are acum un caracter atât de uniform, încât familiile care dispun de un venit de 15 000–20 000 de lire au aproape același stil de viață pretutindeni". (Este vorba despre livre tournois, echivalente cu

Oricare ar fi excesele personajelor lor, romancierii secolului al XIX-lea descriu o lume în care inegalitatea este într-un anumit fel necesară: dacă nu ar exista o minoritate înzestrată cu un patrimoniu solid, nimeni nu s-ar putea preocupa de altceva decât de supraviețuire. Această viziune asupra inegalității are cel puțin calitatea de a nu se descrie ca fiind meritocratică. Alegem într-un fel o minoritate pentru a trăi în numele tuturor celorlalte, însă nimeni nu pretinde că această minoritate este mai merituoasă sau mai virtuoasă decât restul populației. În acest univers, este de altfel evident că doar patrimoniul permite accesul la un nivel de bunăstare suficient pentru un trai demn: o diplomă sau o calificare poate fără îndoială ajuta o persoană să producă și așadar să câștige de cinci–zece ori venitul mediu, dar nu mai mult. Societatea meritocratică modernă, îndeosebi cea din Statele Unite, este mult mai dură pentru perdanți, deoarece ea încearcă să-și justifice dominația prin dreptate, virtute și merit, precum și pe insuficienta productivitate a perdanților[1].

---

francul germinal; aceasta reprezintă circa 700–900 de lire sterline și de treizeci–cincizeci de ori venitul mediu francez sau englez de la acea vreme.) Mai jos apoi el precizează: cu un asemenea venit, putem avea „șase servitori bărbați, cinci servitoare femei, opt cai, o masă regulată"; în schimb, cu doar 6 000 sau 8 000 de livre tournois, nu ne putem permite decât „doi servitori și trei cai". Trebuie să precizăm că șeptelul reprezintă o parte importantă din capital și cheltuieli: în noiembrie 1789, Young își vinde calul la Toulon pentru 600 de livre tournois (patru ani de salariu anual pentru un „servitor obișnuit"); prețul este reprezentativ pentru epocă. Vezi anexa tehnică.

[1] Această temere fusese exprimată încă din 1958 de M. Young în *The Rise of the Meritocracy*, Thames & Hudson.

Extremismul meritocratic din societățile bogate

Este de altfel interesant de notat că cele mai arzătoare credințe meritocratice sunt invocate adesea pentru a justifica inegalitățile salariale extrem de puternice, cu atât mai puternice cu cât par mai justificate decât inegalitățile generate de moșteniri. Din epoca lui Napoleon și până la Primul Război Mondial, în Franța au existat un număr mic de înalți funcționari extrem de bine plătiți (cu un salariu uneori de cincizeci–o sută de ori venitul mediu de la acea vreme), începând cu înșiși miniștrii, iar această situație este întotdeauna justificată – în special de către împărat, care provenea din mica nobilime corsicană – prin ideea că cei mai capabili și mai merituoși ar trebui să trăiască din salariu și din muncă cu aceeași demnitate și eleganță ca moștenitorii cei mai bogați (un răspuns de sus în jos pentru Vautrin, într-un fel). Așa cum remarcă Adolphe Thiers în 1831 de la tribuna Camerei Deputaților: „Prefecții ar trebui să poată deține un rang egal cu cel al locuitorilor de vază din departamentele în care locuiesc"[1]. În 1881, Paul

[1] Această chestiune a scalei salariale pentru funcționarii publici cristalizează la acea vreme nenumărate conflicte politice. Revoluționarii încercaseră să instituie în 1792 o grilă restrânsă cu un raport de 8 la 1 (care va fi implementată în cele din urmă în 1948 și ocolită rapid printr-un sistem opac de prime pentru cei mai înalți funcționari, care există și în zilele noastre). Napoleon creează un număr atât de mic de funcții foarte bine plătite, încât Thiers nu vede în 1831 de ce le-ar reduce („Cu trei milioane în plus sau în minus acordate sau luate de la prefecți, generali, magistrați, ambasadori, avem luxul Imperiului sau simplitatea americană", adaugă el în același discurs). Faptul că înalții funcționari americani de la acea vreme sunt plătiți mult mai modest decât în Franța este subliniat și de Tocqueville, care îl consideră unul dintre semnele infailibile ale spiritului

Leroy-Beaulieu a explicat că statul a mers prea departe atunci când a mărit doar salariile mici. I-a apărat cu tărie pe înalții funcționari ai vremii, dintre care mulți nu primeau mai mult „de 15 000 sau de 20 000 de franci pe an", „cifre care par enorme pentru omul de rând", dar care în realitate „nu permit un trai elegant sau economii de oarecare importanță"[1].

Poate cel mai îngrijorător este faptul că regăsim același tip de raționament în cele mai bogate societăți, în care argumentul austenian al nevoii și al demnității este totuși mai greu de înțeles. În Statele Unite, în anii 2000–2010, auzim adesea astfel de justificări pentru remunerațiile stratosferice ale supermanagerilor (uneori de cincizeci sau o sută de ori venitul mediu, ba chiar mai mult): se insistă asupra faptului că, fără asemenea remunerații, doar moștenitorii ar putea atinge bunăstarea adevărată, ceea ce ar fi nedrept; așadar, în cele din urmă, veniturile de milioane sau zeci de milioane de euro oferite supermanagerilor ar contribui la o mai mare justiție socială[2]. Observăm aici cum se pot crea treptat condițiile unei inegalități mai puternice și mai violente decât cea din trecut. Viitorul ar putea combina două lumi: pe de-o parte, revenirea foarte puternicelor inegalități ale capitalului moștenit și, pe de altă parte, inegalitățile salariale exacerbate și justificate

democratic predominant în Statele Unite. După numeroase peripeții, aceste câteva salarii foarte mari au persistat în Franța până în pragul primului conflict mondial (așadar, până la prăbușirea rentierilor). Pentru aceste evoluții, vezi anexa tehnică.

[1] Vezi T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, *op. cit.*, p. 530.

[2] Logica nevoii este înlocuită cu o logică a disproporției și a consumului relativ și ostentativ. Thorstein Veblen spunea același lucru în 1899, în *The Theory of the Leisure Class*: visul egalitar american era deja o amintire îndepărtată.

cu argumente legate de productivitate (al căror fundament faptic era foarte subțire, așa cum am văzut). Extremismul meritocratic poate astfel conduce la o cursă-urmărire între supermanageri și rentieri, în detrimentul tuturor celor care nu sunt nici una, nici alta.

Trebuie de asemenea să subliniem că importanța credințelor meritocratice în justificarea inegalităților societății moderne nu privește doar vârful ierarhiei, ci și disparitățile dintre clasele populare și cele de mijloc. La sfârșitul anilor 1980, Michèle Lamont realizează câteva sute de interviuri aprofundate cu reprezentanți ai „claselor de mijloc superioare" în Statele Unite și în Franța, atât în marile metropole (New York, Paris), cât și în orașe de mărime medie (Indianapolis, Clermont-Ferrand), interogându-i cu privire la traiectoria lor și la modul în care își reprezintă identitatea lor socială, locul în societate și cu privire la ce anume îi diferențiază de alte grupuri și de categoriile populare. Una dintre principalele concluzii este aceea că, în ambele țări, aceste „elite educate" insistă mai presus de orice asupra meritului lor și a calităților morale personale, pe care le formulează mai ales în termeni de rigoare, răbdare, muncă, efort și așa mai departe (dar și de toleranță, amabilitate etc.)[1]. Eroii și eroinele lui Austen și Balzac nu ar fi considerat necesar să-și descrie astfel calitățile personale în comparație cu cele ale servitorilor lor (care, este adevărat, nu sunt pomenite deloc).

[1] Vezi M. Lamont, *Money, Morals and Manners. The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*, University of Chicago Press, 1992. Persoanele intervievate de Lamont se apropie fără îndoială de a 90-a sau a 95-a percentilă a ierarhiei veniturilor (ba chiar de a 98-a sau a 99-a, în anumite cazuri) mai curând decât percentila 60 sau 70. Vezi și J. Naudet, *Entrer dans l'elite. Parcours de réussite en France, aux États-Unis et en Inde*, Presses Universitaires de France, 2012.

Societatea micilor rentieri

Să revenim la lumea de astăzi și, mai exact, la Franța anilor 2010. Potrivit estimărilor noastre, moștenirea va reprezenta pentru generațiile născute începând cu anii 1970–1980 aproape un sfert din resursele totale – obținute atât din moșteniri, cât și din muncă – de care vor dispune de-a lungul vieții. Din perspectiva sumelor globale implicate, moștenirea și-a recăpătat practic importanța pe care o avea pentru generațiile din secolul al XIX-lea (vezi graficul 11.9). De asemenea, trebuie să precizăm că este vorba despre previziunile corespunzătoare scenariului central: dacă sunt întrunite condițiile scenariului alternativ (diminuarea creșterii, sporirea randamentului net al capitalului), atunci moștenirea ar putea reprezenta mai bine de o treime, ba chiar aproape patru zecimi din resurse pentru generațiile secolului XXI[1].

Însă faptul că volumul total al moștenirii a atins nivelul de odinioară nu înseamnă că el joacă același rol social ca înainte. După cum am remarcat, date fiind deconcentrarea masivă a

[1] Pentru a nu întuneca prea mult tabloul nostru, am reprezentat în graficele 11.9–11.11 doar rezultatele scenariului central. Cele obținute pe baza scenariului alternativ sunt și mai îngrijorătoare și sunt disponibile on-line (vezi graficele S11.9–11.11). Evoluția sistemului fiscal explică de ce cota moștenirii din resursele totale ale generațiilor poate depăși net nivelul pe care îl avea în secolul al XIX-lea, chiar dacă acest lucru nu se întâmplă și cu cota fluxului succesoral din venitul național: veniturile din muncă sunt impozitate astăzi la un nivel substanțial (în medie, de 30%, dacă excludem cotizațiile pentru sistemul de pensii și cel de șomaj, care alimentează veniturile de înlocuire), în vreme ce rata medie de impozitare a moștenirii este mai mică de 5% (cu toate acestea, moștenirea dă naștere acelorași drepturi ca veniturile din muncă în ceea ce privește accesul la transferurile în natură – educație, sănătate, siguranță etc. – finanțate din impozite). Chestiunile fiscale vor fi studiate în partea a patra.

averii (cota centilei superioare a scăzut practic cu două treimi în decurs de un secol, de la 60% în anii 1910 la puțin peste 20% la începutul anilor 2010) și apariția unei clase patrimoniale de mijloc, astăzi există mult mai puține moșteniri mari decât în secolul al XIX-lea sau în Belle Époque. Concret, zestrele de 500 000 de franci pe care moș Goriot și César Birotteau vor să le ofere fiicelor lor și care produc o rentă anuală de 25 000 de franci (de aproximativ cincizeci de ori venitul mediu pe cap de locuitor la acea vreme – 500 de franci) ar avea drept echivalent în lumea actuală o moștenire de circa 30 de milioane de euro, producând dobânzi, dividende și chirii de 1,5 milioane de euro anual (de cincizeci de ori venitul mediu pe cap de locuitor, de aproximativ 30 000 de euro[1]). Asemenea moșteniri există, ba chiar și mai mari de atât; dar ele sunt mult mai puțin numeroase decât în secolul al XIX-lea, deși masa globală a patrimoniilor și a moștenirilor și-a recăpătat practic nivelul de odinioară.

De altfel, nici un romancier contemporan nu ar include în cărțile sale, la fiecare pas, patrimonii de 30 de milioane de euro, așa cum au făcut Balzac, Jane Austen sau Henry James. Nu numai referințele monetare explicite au dispărut din literatură, după ce inflația a estompat toate reperele tradiționale: și rentierii s-au făcut nevăzuți, iar odată cu dispariția lor, s-a transformat întreaga reprezentare socială a inegalității. În literatura și ficțiunea contemporane, inegalitățile dintre grupurile sociale apar aproape exclusiv sub forma disparităților legate de muncă, de salarii și de calificări. Societatea structurată de

[1] Situația este aceeași și pentru domeniile funciare de o valoare de 30 000 de lire despre care ne vorbește Jane Austen, într-o lume unde venitul mediu pe cap de locuitor este de 30 de lire pe an.

ierarhia patrimoniilor a fost înlocuită cu o societate a cărei structură depinde aproape întru totul de ierarhia muncii și a capitalului uman. Este uimitor de constatat, de pildă, că numeroase seriale americane din anii 2000–2010 aduc în prim-plan eroi și eroine plini de diplome și de calificări înalte: pentru a trata boli grave (*Dr. House*), pentru a elucida crime misterioase (*Cititorii de oase*) și chiar pentru a conduce Statele Unite (*Viața la Casa Albă*), e mai bine să ai câteva doctorate, ba chiar un premiu Nobel. Nu este absurd să vedem în unele dintre aceste seriale un elogiu adus inegalității juste, întemeiate pe merit, pe educație și pe utilitatea socială a elitelor. Vom nota totodată că producțiile cele mai recente prezintă uneori o inegalitate mai îngrijorătoare și mai vădit patrimonială. În *Daune și interese* apar mari patroni oribili, care au furat sute de milioane de euro de la salariații lor și ale căror soții, și mai egoiste decât ei, vor să divorțeze, dar să păstreze banii și piscina. În sezonul al treilea, inspirat de afacerea Madoff, copiii escrocului financiar fac tot ce le stă în putință pentru a păstra controlul asupra activelor tatălui lor, ascunse în Antigua, în Caraibe, și pentru a-și menține astfel stilul de viață[1]. În *Afaceri murdare*, tineri moștenitori decadenți, cu puține merite și virtuți, trăiesc fără rușine din banii familiei. Dar este un caz excepțional, iar traiul dintr-un patrimoniu acumulat în trecut este aproape întotdeauna reprezentat ca un fapt negativ și chiar infam, în vreme ce un astfel de trai este cu totul firesc la

[1] Tema banilor ascunși în Bahamas apare și în sezonul al patrulea din *Neveste disperate* (Carlos Solis trebuie să-și recupereze cele zece milioane de dolari, ceea ce îi va aduce numeroase complicații cu soția), serial ușor, care nu își propune să prezinte inegalitățile sociale într-o lumină îngrijorătoare decât când apar fie teroriști ecologiști vicleni care amenință ordinea prestabilită, fie minorități întârziate mintal și implicate în conspirații.

Austen sau la Balzac, dacă e să existe un minim de sentimente autentice între personaje.

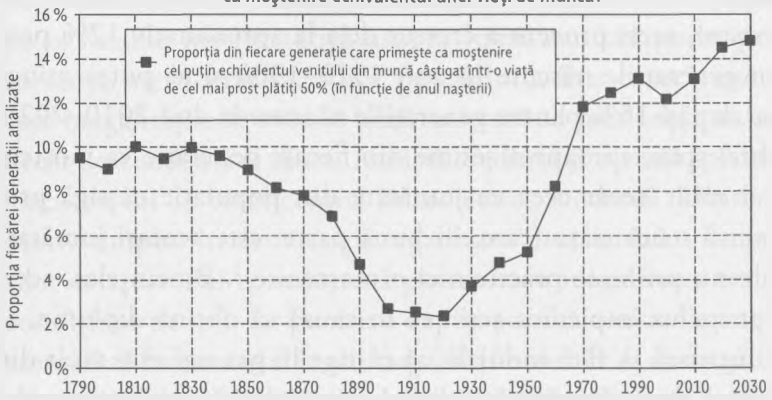
Această transformare majoră a reprezentărilor colective ale inegalității este parțial justificată, însă la baza ei există totuși câteva neînțelegeri. În primul rând, deși este evident că studiile joacă un rol mult mai important acum decât în secolul al XVIII-lea (într-o lume unde toată lumea deține o diplomă și anumite calificări, nu este recomandat să rămâi la urmă: fiecare are interesul să facă un minim de efort pentru a obține o calificare, inclusiv cei care moștenesc un capital imobiliar sau financiar considerabil, cu atât mai mult cu cât moștenirea sosește puțin cam târziu după gustul moștenitorilor), asta nu înseamnă neapărat că societatea a devenit mai meritocratică. În special, nu înseamnă că proporția din venitul național care revine muncii a crescut cu adevărat (am văzut că nu a crescut aproape deloc) și, firește, nu înseamnă că fiecare are acces la aceleași oportunități pentru a atinge diferitele niveluri de calificare: în mare măsură, inegalitățile de instruire s-au tranlatat pur și simplu înspre vârf și nimic nu arată că educația ar fi sporit mobilitatea intergenerațională[1] cu adevărat. Totuși, transmiterea unui capital uman este întotdeauna mai puțin automată și mecanică decât transferul unui capital imobiliar și financiar (moștenitorul trebuie să dovedească un minim de efort și de voință), de unde și ideea larg răspândită – și parțial justificată – că sfârșitul moștenirii ar fi facilitat apariția unei societăți puțin mai juste.

După mine, principala neînțelegere este următoarea. Pe de-o parte, sfârșitul moștenirii nu a avut loc: distribuția capitalului moștenit s-a schimbat, ceea ce este cu totul altceva.

[1] Vom reveni la această chestiune în capitolul 13.

În Franța acestui început de secol XXI, există în mod cert mai puține moșteniri foarte mari – moștenirile de 30 de milioane de euro sau chiar de zece sau de cinci milioane de euro sunt mai puțin numeroase – decât în secolul al XIX-lea. Însă faptul că volumul global al moștenirilor aproape a revenit la nivelul inițial înseamnă că există mult mai multe moșteniri medii și medii spre mari: de exemplu, de circa 200 000 de euro, 500 000 de euro, un milion de euro, două milioane de euro. Or, asemenea moșteniri, deși sunt insuficiente pentru ca persoana respectivă să-și permită să abandoneze orice perspectivă profesională și să aleagă să trăiască din rente, reprezintă totuși sume considerabile, mai ales în comparație cu ceea ce câștigă o bună parte din populație prin munca de o viață. Altfel spus, am trecut de la o societate cu un număr mic de mari rentieri la

Graficul 11.11.
Ce proporție dintr-o generație primește ca moștenire echivalentul unei vieți de muncă?



Citirea graficului: În generațiile născute între 1970 și 1980, 12%–14% dintre persoane primesc ca moștenire echivalentul veniturilor din muncă obținute de-a lungul vieții de către cel mai prost plătiți 50%. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

o societate cu un număr mult mai mare de rentieri mai puțin mari: într-un fel, o societate de mici rentieri.

Indicatorul care mi se pare cel mai pertinent pentru a reprezenta această evoluție este descris în graficul 11.11. Este vorba despre procentajul persoanelor care, în cadrul fiecărei generații, primesc ca moștenire (succesiuni și donații) sume mai importante decât ceea ce câștigă cel mai prost plătiți 50% prin munca lor de o viață. Această sumă evoluează de la o generație la alta: în prezent, salariul mediu al jumătății inferioare a distribuției veniturilor este de circa 15 000 de euro pe an, adică 750 000 de euro pentru cincizeci de ani de carieră (inclusiv pensia). *Grosso modo*, este vorba de venitul muncit al unei vieți petrecute în apropiere de salariul minim. Constatăm că, în secolul al XIX-lea, circa 10% dintr-o generație moșteneau mai mult decât această sumă. Acest procent a scăzut dramatic la puțin peste 2% pentru generațiile născute în anii 1910–1920 și la 4%–5% pentru cele născute în anii 1930–1950. Potrivit estimărilor noastre, acest procent a crescut deja la aproximativ 12% pentru generațiile născute în anii 1970–1980 și ar putea atinge sau depăși 15% pentru generațiile născute în anii 2010–2020. Altfel spus, aproape o șesime din fiecare generație va moșteni mai mult decât ceea ce jumătate din populație câștigă prin muncă toată viața (care, în bună parte, este aceeași jumătate care nu primește practic nici o moștenire)[1]. Bineînțeles, acest fapt nu va împiedica șesimea în cauză să obțină diplome, să muncească și, fără îndoială, să câștige în general mai mult din muncă decât jumătatea cel mai prost plătită. Însă este vorba totuși despre o formă de inegalitate destul de perturbatoare și

[1] Această proporție ar putea chiar să depășească 25% în cadrul celui de-al doilea scenariu. Vezi graficul S11.11 (disponibil on-line).

care este pe cale să atingă proporții fără precedent în istorie. În plus, ea este mai dificil de reprezentat artistic și de îndreptat politic, deoarece este vorba despre o inegalitate obișnuită, care opune segmente mari de populație, și nu o elită contra restului societății.

Rentierul, dușmanul democrației

Pe de altă parte, nimic nu garantează că distribuția capitalului moștenit nu își va atinge nivelurile inegalitare ridicate din trecut. După cum am notat în capitolul anterior, nici o forță de neînlăturat nu stă în calea manifestării unei concentrări patrimoniale extreme, la fel de puternice ca în Belle Époque, mai ales în cazul unei diminuări masive a creșterii și al unei sporiri semnificative a randamentului net al capitalului, care ar putea decurge, de pildă, dintr-o concurență fiscală exacerbată. Dacă ar avea loc, o asemenea evoluție ar putea provoca șocuri politice considerabile. Societățile noastre democratice se sprijină pe o viziune meritocratică asupra lumii sau cel puțin pe o speranță meritocratică, adică pe credința într-o societate în care inegalitățile ar avea la bază mai curând meritul și munca decât descendența și renta. Această credință și această speranță joacă un rol cu totul central în societatea modernă. Dintr-un motiv simplu: în democrație, egalitatea proclamată a drepturilor cetățeanului contrastează puternic cu inegalitatea reală a condițiilor de trai, iar pentru a depăși această contradicție este esențial să facem astfel încât inegalitățile sociale să decurgă din principii raționale și universale, și nu din contingențe arbitrare. Prin urmare, inegalitățile trebuie să fie juste și utile tuturor („Deosebirile sociale nu pot fi întemeiate decât pe utilitate publică", afirmă primul articol al Declarației din 1789), cel

puțin pe tărâmul discursului și, pe cât posibil, și în realitate. În 1893, Émile Durkheim preconizase că societățile democratice moderne nu vor tolera multă vreme existența moștenirii și că vor sfârși prin a îngrădi dreptul de proprietate astfel încât el să înceteze la moarte[1].

Este de altfel important că termenii *rentă* și *rentier* au devenit cuvinte cu o puternică nuanță peiorativă în secolul XX. În cartea de față, utilizăm aceste cuvinte în sensul lor descriptiv original, pentru a desemna rentele anuale produse de un capital și persoanele care trăiesc din aceste rente. Pentru noi, rentele produse de un capital nu sunt altceva decât veniturile aduse de acest capital, fie că este vorba despre chirii, dobânzi, dividende, profituri, drepturi de autor sau orice altă formă juridică, cu condiția ca aceste venituri să decurgă din simpla deținere a capitalului, independent de orice formă de muncă. În acest sens original erau folosite cuvintele *rente* și *rentieri* în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, de pildă în romanele lui Balzac și Austen, într-o epocă în care supremația patrimoniului și a veniturilor lui în cadrul ierarhiei veniturilor era pe deplin asumată și acceptată, cel puțin în sânul elitelor. Este uimitor de constatat că acest sens original s-a pierdut în bună parte de-a lungul vremii, pe măsură ce se impuneau valorile democratice și meritocratice. Pe parcursul secolului XX, termenul *rentă* a devenit un cuvânt urât, o insultă, poate cea mai gravă dintre toate. Această evoluție a limbajului se observă în toate țările.

[1] În comparație cu teoriile socioeconomice ale lui Modigliani, Becker sau Parsons, teoria lui Durkheim, formulată în *Diviziunea muncii sociale*, are meritul de a fi în principal o teorie politică a sfârșitului moștenirii. Nici ea nu s-a adeverit, la fel ca și celelalte, însă putem considera că războaiele din secolul XX nu au făcut decât să amâne problema până în secolul XXI.

Este extrem de interesant de notat că termenul *rentă* este utilizat adesea în prezent cu un sens complet diferit, pentru a desemna o imperfecțiune a pieței („rentă de monopol") sau, la modul mai general, orice venit necuvenit sau nejustificat, oricare ar fi natura lui. Pe alocuri, avem impresia că renta a devenit oarecum sinonimul răului economic prin excelență. Renta este dușmanul raționalității moderne și trebuie eliminată prin orice mijloace, îndeosebi printr-o concurență mai pură și mai desăvârșită. Un exemplu recent și reprezentativ pentru această utilizare a cuvântului *rentă* ne este oferit de interviul acordat de actualul președinte al Băncii Centrale Europene marilor cotidiene europene, la câteva luni după numirea lui. Atunci când jurnaliștii îl bombardează cu întrebări referitoare la strategiile care trebuie implementate pentru a soluționa problemele Europei, acesta răspunde lapidar: „Trebuie să combatem rentele"[1]. Fără nici o precizare suplimentară. Marele bancher avea probabil în minte lipsa concurenței în sectorul serviciilor, precum taximetriștii, coaforurile sau altele asemenea [2].

Problema pusă de această utilizare a cuvântului *rentă* este cât se poate de simplă: faptul că un capital generează venituri, pe care, conform sensului original, le numim în această carte „rentă anuală produsă de capital", nu are nimic de-a face cu problema concurenței imperfecte sau a situației de monopol. De îndată ce capitalul joacă un rol util în procesul de producție, este firesc să genereze un randament. Și de îndată ce creșterea

[1] Vezi interviul dat de Mario Draghi, *Le Monde*, 22 iulie 2012.

[2] Departe de mine ideea de a subestima importanța problemei taxiurilor. Însă a face din asta problema centrală pe care continentul european – ba chiar capitalismul mondial în ansamblul lui – trebuie să o combată în secolul XXI mi se pare un pas pe care eu, unul, nu îndrăznesc să-l fac.

se diminuează, în mod aproape inevitabil, acest randament al capitalului este net superior ratei de creștere, ceea ce conferă o importanță disproporționată inegalităților patrimoniale din trecut. Această contradicție logică nu va fi soluționată printr-o doză de concurență suplimentară. Renta nu este o imperfecțiune de piață: dimpotrivă, ea este consecința unei piețe de capital „pure și perfecte", așa cum o înțeleg economiștii, o piață de capital care îi oferă fiecărui proprietar de capital – și îndeosebi celui mai puțin capabil dintre moștenitori – cel mai mare și mai diversificat randament pe care îl putem găsi în economia națională sau chiar mondială. Desigur, există ceva surprinzător în această noțiune de rentă produsă de un capital, pe care proprietarul o poate obține fără să muncească. Există ceva care lezează bunul-simț și a tulburat numeroase civilizații, care au încercat să găsească diverse soluții, de la interzicerea cămătăriei până la comunismul de tip sovietic (vom reveni la aceste chestiuni). Cu toate acestea, renta este o realitate într-o economie de piață, cu capital privat. Această realitate profundă nu s-a schimbat întrucât capitalul funciar a devenit imobiliar, industrial și financiar. Unii cred că logica dezvoltării economice ar fi aceea de a submina distincția dintre muncă și capital. În realitate, este exact invers: sofisticarea tot mai mare a pieței capitalului și a intermedierii financiare tinde să-i separe din ce în ce mai mult pe proprietari de manageri și să accentueze distincția dintre venitul pur din capital și cel din muncă. Raționalitatea economică și tehnologică nu are uneori nimic de-a face cu raționalitatea democratică. Cea dintâi a fost creată de Iluminism, iar oamenii și-au închipuit adesea că a doua va decurge firesc, ca prin minune. Or, democrația reală și justiția socială necesită instituții specifice, care nu sunt pur

și simplu cele ale pieței și care nu se pot reduce la instituțiile parlamentare și democratice formale.

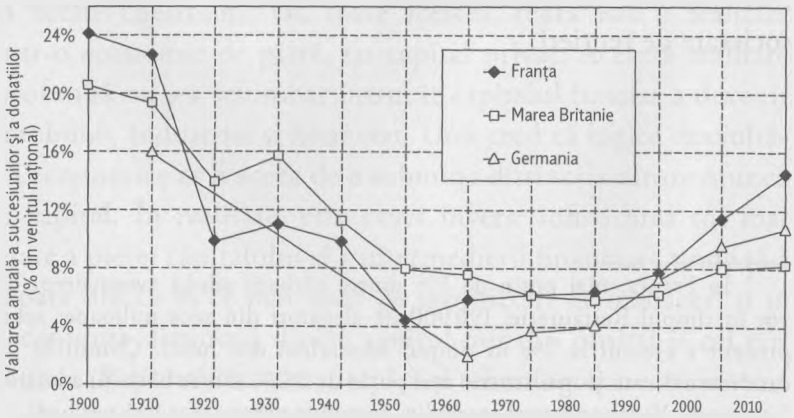
Să rezumăm: forța fundamentală de divergență pe care punem accentul în această carte și pe care o putem rezuma prin inegalitatea r > g nu are nimic de a face cu o imperfecțiune a piețelor și nu va dispărea pe măsură ce piețele devin mai libere și mai concurențiale. Ideea potrivit căreia libera concurență va aduce sfârșitul moștenirii și va da naștere unei lumi mai meritocratice este o iluzie periculoasă. Apariția votului universal și sfârșitul votului cenzitar (în secolul al XIX-lea aveau drept de vot numai persoanele care dețineau un anumit patrimoniu, de regulă cei mai bogați 1% sau 2% în societățile franceze și britanice din anii 1820–1840, adică aproape tot atâția contribuabili din Franța anilor 2000–2010 care sunt supuși impozitului pe avere) au pus capăt dominației politice legale a proprietarilor de patrimoniu[1]. Dar prin aceasta nu au fost eliminate forțele economice susceptibile să conducă la o societate de rentieri.

[1] În Franța, mai puțin de 1% dintre bărbații adulți aveau drept de vot în timpul Restaurației (90 000 de alegători din zece milioane; acest procent a crescut la 2% în timpul Monarhiei din Iulie). Condițiile de candidatură erau și mai stricte: mai puțin de 0,2% dintre bărbații adulți le întruneau. Votul universal masculin, introdus pentru o scurtă perioadă în 1793, se aplică începând cu 1848. În Marea Britanie, mai puțin de 2% din populație avea drept de vot în 1831, apoi o serie de reforme, în 1831, mai ales în 1867, 1884 și 1918, au pus treptat capăt condițiilor de proprietate minimală. Vezi anexa tehnică.

Revenirea moștenirii: un fenomen european, apoi mondial?

Putem oare extinde și la alte țări rezultatele pe care le-am obținut în legătură cu revenirea moștenirii în Franța? Din păcate, ținând cont de limitările datelor disponibile, este imposibil să răspundem cu precizie la această întrebare. Din câte se pare, în nici o altă țară nu există date succesorale atât de vaste și de sistematice ca pentru Franța. Câteva aspecte par însă bine stabilite. În primul rând, datele imperfecte adunate până astăzi pentru celelalte țări europene și, în special, pentru Germania și Marea Britanie sugerează că curba în U observată pentru fluxul succesoral din Franța în secolul XX reflectă realitatea de la nivelul întregii Europe (vezi graficul 11.12).

Graficul 11.12.
Fluxul succesoral în Europa, 1900–2010



Citirea graficului: Fluxul succesoral urmează o curbă în U în Franța, precum și în Marea Britanie și în Germania. Este posibil ca donațiile să fie subestimate în Regatul Unit la sfârșitul perioadei. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

În special în Germania, estimările disponibile – care se bazează, din păcate, pe un număr limitat de ani – arată că fluxul succesoral s-a prăbușit și mai mult decât în Franța în urma șocurilor din anii 1914–1945, scăzând de la circa 16% din venitul național în 1910 la doar 2% în 1960. Creșterea a fost puternică și constantă după acest an, cu o accelerare începând cu anii 1980–1990, astfel încât fluxul succesoral anual este de aproximativ 10%–11% din venitul național în anii 2000–2010. Nivelul atins este mai mic decât în Franța (circa 15% din venitul național în 2010), dar, cum Germania a pornit de la un nivel mai scăzut în anii 1950–1960, creșterea fluxului succesoral este în realitate mai puternică aici. Trebuie să subliniem de asemenea că discrepanța actuală se explică întru totul prin diferența de raport capital/venit (adică prin efectul β, studiat în partea a doua): dacă totalul patrimoniilor private ar atinge în viitor același nivel în Germania și în Franța, atunci și fluxul succesoral s-ar egaliza (în condiții neschimbate). Este de asemenea interesant de notat că această creștere masivă a fluxului succesoral german se explică în bună parte printr-o sporire considerabilă a donațiilor, la fel ca în Franța. Masa donațiilor înregistrate anual de administrația germană reprezenta echivalentul a circa 10%–20% din masa succesiunilor până în anii 1970–1980, apoi ea a crescut treptat până spre 60% în anii 2000–2010. În sfârșit, cel mai slab flux succesoral german, cel din 1910, corespunde într-o măsură importantă celui mai mare dinamism demografic observat în Germania după Belle Époque (efectul m). Tocmai de aceea, dată fiind stagnarea demografică germană din acest început de secol XXI, este posibil ca fluxul succesoral să atingă niveluri mai ridicate decât în Franța în deceniile care vor

urma[1]. Același lucru este valabil și pentru celelalte țări europene afectate de declinul demografic și de scăderea natalității, precum Italia sau Spania, chiar dacă, din nefericire, nu dispunem de date istorice fiabile privind fluxul succesoral.

Cât privește Regatul Unit, constatăm în primul rând că fluxul succesoral era în Belle Époque aproape la fel de important ca în Franța: circa 20%– 25% din venitul național[2]. Fluxul succesoral se prăbușește mai puțin decât în Franța sau în Germania după cele două războaie mondiale, ceea ce pare în concordanță cu faptul că rezerva de patrimonii private a fost afectată mai puțin violent (efectul β) și că acumularea patrimonială a fost mai rar adusă la zero (efectul μ). Fluxul anual al succesiunilor și donațiilor scade la circa 8% din venitul național în anii 1950–1960, apoi la 6% în anii 1970–1980. Creșterea observată începând cu anii 1980–1990 este semnificativă, dar ea pare sensibil mai puțin puternică decât în Franța sau în Germania: conform datelor disponibile, fluxul succesoral britanic e puțin peste 8% din venitul național în 2000–2010.

În absolut, ne putem imagina mai multe explicații. Cel mai slab flux succesoral britanic s-ar putea explica prin faptul că un număr mai mare de patrimonii private iau forma fondurilor de pensie și, așadar, nu sunt transmisibile urmașilor. Cu toate acestea, nu poate fi vorba decât despre o mică parte

[1] Datele din Germania prezentate aici au fost colectate de C. Schinke, „Inheritance in Germany 1911–2009: a mortality multiplier approach", PSE, 2012. Vezi anexa tehnică.

[2] Nivelul britanic este ușor mai redus (20%–21% în loc de 23%–24%). Trebuie de asemenea să subliniem că este vorba despre o estimare a fluxului fiscal, și nu a fluxului economic și, prin urmare, poate fi ușor subestimată. Datele britanice au fost colectate de A. Atkinson, „Wealth and inheritance in Britain from 1896 to the present", LSE, 2012.

a explicației, deoarece fondurile de pensie nu reprezintă decât aproximativ 15%–20% din rezerva totală de capital privat în Marea Britanie. În plus, nu este deloc sigur că averea ciclului de viață se substituie averii transmisibile: din punct de vedere logic, aceste două forme de acumulare patrimonială ar trebui reunite, cel puțin la nivelul unei anumite țări, astfel încât, de pildă, o țară care se sprijină mai mult pe fondurile de pensie pentru a finanța pensiile să poată acumula o rezervă totală de patrimoniu privat mai mare și să investească o parte în alte țări[1].

Este de asemenea posibil ca fluxul succesoral britanic cel mai scăzut să se explice prin atitudini psihologice diferite în ceea ce privește economiile și transferurile familiale. Dar înainte de a ajunge la această concluzie, trebuie să semnalăm faptul că discrepanța observată în 2000–2010 se explică întru totul printr-un nivel mai redus al donațiilor britanice, care s-au stabilizat la 10% din masa succesiunilor începând cu anii 1970–1980 și au crescut la 60%–80% din volumul succesiunilor în anii 2000–2010 atât în Franța, cât și în Germania. Ținând cont de dificultățile legate de înregistrarea donațiilor și de practicile naționale diferite în acest domeniu, acest decalaj pare relativ suspect și nu putem exclude posibilitatea ca el să se datoreze – cel puțin parțial – unei subestimări a donațiilor în Marea Britanie. Cu datele actuale, este din păcate imposibil să spunem cu certitudine dacă cea mai scăzută creștere a fluxului succesoral britanic corespunde unei diferențe reale de

[1] Dacă acest lucru se petrece la nivel mondial, randamentul global al capitalului ar putea scădea, iar o mai mare avuție a ciclului de viață s-ar putea substitui parțial averii transmisibile (în măsura în care un randament mai slab descurajează al doilea tip de acumulare mai mult decât pe primul, ceea ce nu este sigur). Vom reveni la aceste chestiuni în capitolul 12.

comportament (britanicii cu mijloace își consumă mai mult din avere și le transmit mai puțin copiilor decât omologii lor francezi și germani) sau unei mișcări pur statistice (dacă am aplica același raport donații/succesiuni precum cel observat în Franța și în Germania, fluxul succesoral britanic ar fi în anii 2000–2010 de 15% din venitul național, la fel ca în Franța).

Sursele succesorale disponibile pentru Statele Unite pun probleme și mai dificile. Impozitul federal pe succesiuni creat în 1916 s-a aplicat întotdeauna unui număr extrem de redus de succesiuni (în general, doar 2%), iar obligațiile declarative pentru donații sunt la fel de limitate, astfel încât datele statistice obținute de pe urma acestui impozit lasă de dorit. Din păcate, este imposibil să înlocuim cu totul aceste date fiscale cu alte surse. În special succesiunile și donațiile sunt subestimate în sondajele declarative privind patrimoniile organizate în toate țările de institutele de statistică. Este vorba aici despre o limitare majoră a datelor de care dispunem, adesea trecută cu vederea în lucrările care se sprijină pe aceste sondaje. În Franța, constatăm de pildă că donațiile și succesiunile declarate în anchete reprezintă doar jumătate din fluxul observat în datele fiscale (care este, prin definiție, o limită inferioară a fluxului real, deoarece lipsesc activele scutite de taxe, precum asigurările de viață). În mod evident, persoanele intervievate tind să uite să declare ceea ce au primit cu adevărat și să-și prezinte traiectoria patrimonială în cea mai favorabilă lumină cu putință (ceea ce este de altfel o mărturie interesantă cu privire la modul în care este văzută moștenirea în societățile moderne[1]). În numeroase țări, și în special în Statele Unite,

[1] Vezi, pe această temă, cartea pasionantă a lui A. Gotman ce are la bază interviuri cu delapidatori de moșteniri importante: *Dilapidation et prodigalité*, Nathan, 1995.

este din păcate imposibil să facem această comparație cu sursa fiscală. Însă nimic nu sugerează că subestimările din declarații sunt mai puțin importante decât în Franța, cu atât mai mult cu cât percepțiile publice asupra moștenirii sunt cel puțin la fel de negative în Statele Unite.

În orice caz, din cauza acestei lipse de fiabilitate a surselor americane, este extrem de dificil să studiem cu precizie evoluția istorică a fluxului succesoral în Statele Unite. Astfel se explică, parțial, și intensitatea controversei care s-a iscat în anii 1980 între economiștii americani pe marginea a două teze diametral opuse: pe de-o parte, Modigliani (apărător fervent al teoriei ciclului vieții, care susținea ideea potrivit căreia patrimoniile moștenite ar reprezenta doar 20%–30% din totalul patrimoniilor americane) și, de cealaltă parte, Kotlikoff și Summers (care concluzionau pe baza datelor disponibile că, dimpotrivă, proporția patrimoniilor moștenite atingea 70%–80% din patrimoniul total). Eram tânăr student când am descoperit aceste lucrări la începutul anilor 1990, iar această controversă a avut efectul unui șoc asupra mea: cum era posibil un dezacord pe această temă, mai ales între economiști serioși? Trebuie să precizăm mai întâi că ambele teorii se întemeiau pe date de o calitate îndoielnică referitoare la sfârșitul anilor 1960 și la începutul anilor 1970. Dacă reexaminăm aceste estimări în lumina datelor disponibile în prezent, s-ar părea că adevărul se află undeva la mijloc, dar mult mai aproape de Kotlikoff-Summers: patrimoniile moștenite reprezentau fără îndoială cel puțin 50%–60% din totalul patrimoniilor private în Statele Unite în anii 1970–1980[1]. La modul mai general,

[1] În special Modigliani omitea pur și simplu să ia în calcul veniturile capitalizate în patrimoniile moștenite. Kotlikoff și Summers le luau în

dacă încercăm să estimăm pentru Statele Unite evoluția proporției patrimoniilor moștenite de-a lungul secolului XX, așa cum am reprezentat-o pentru Franța în graficul 11.7 (pornind de la date mult mai generoase), s-ar părea că curba în U a fost mai puțin pronunțată pentru Statele Unite și că proporția moștenirii este puțin mai mică decât în Franța la începutul secolului XX și la începutul secolului XXI (și ușor mai mare în anii 1950–1970). Motivul central este creșterea demografică americană mai puternică, care implică totodată o rezervă mai slabă de capital raportată la nivelul național (efectul β) și o îmbătrânire mai redusă a averilor (efectele m și μ). Această diferență nu trebuie însă exagerată: moștenirea joacă un rol important și în Statele Unite. Trebuie să insistăm din nou pe faptul că această diferență dintre Europa și America nu are *a priori* mare lucru de-a face cu o diferență culturală veșnică: ea pare să se explice înainte de toate printr-o diferență în structura demografică și în creșterea populației. Dacă într-o bună zi creșterea populației ar dispărea în Statele Unite, ceea ce sugerează previziunile pe termen lung, probabil că moștenirea va reveni la fel de puternic ca în Europa.

Cât despre țările sărace și emergente, nu dispunem, din păcate, de surse istorice fiabile pentru moștenire și evoluția ei. Pare plauzibil că, dacă rata de creștere demografică și economică va scădea, ceea ce ar trebui în mod logic să se întâmple în acest secol, moștenirea va căpăta mai peste tot importanța observată în toate țările cu o creștere scăzută de-a lungul istoriei. În măsura în care anumite țări vor avea parte de o creștere

considerare, dar fără limită (inclusiv cazurile în care moștenirea capitalizată depășea patrimoniul moștenitorului), ceea ce este de asemenea un exces. Vezi anexa tehnică pentru o analiză amănunțită a acestor probleme.

demografică negativă, rolul moștenirii ar putea dobândi o importanță fără precedent. Trebuie totuși să subliniem faptul că acest lucru va dura. Dat fiind ritmul de creștere observat în prezent în țările emergente, de exemplu în China, pare evident că fluxul succesoral este deocamdată extrem de redus. Pentru chinezii de vârstă activă, care înregistrează acum rate de creștere a veniturilor de 5%–10% pe an, este limpede că patrimoniul lor depinde, în marea majoritate a cazurilor, înainte de toate de economii, și nu de cele ale bunicilor lor, care dispuneau de venituri infinit mai mici decât ale lor. Revenirea moștenirii la nivel mondial este poate – fără îndoială – o perspectivă importantă pentru a doua jumătate a secolului XXI. Însă pentru deceniile următoare, este vorba în primul rând despre o realitate pentru Europa și, într-o mai mică măsură, pentru Statele Unite.

12 INEGALITATEA MONDIALĂ A PATRIMONIILOR ÎN SECOLUL XXI

Am adoptat până acum un punct de vedere național prea restrictiv asupra dinamicii inegalităților patrimoniale. Desigur, am evocat în repetate rânduri rolul central jucat de activele străine în Marea Britanie și în Franța în secolul al XIX-lea și în Belle Époque. Dar nu este de ajuns, deoarece chestiunea inegalității internaționale a averii vizează în primul rând viitorul. Prin urmare, trebuie să studiem dinamica inegalității patrimoniilor la nivel mondial și principalele forțe implicate la începutul acestui secol. Forțele de globalizare financiară nu riscă oare să accentueze în secolul XXI concentrarea capitalului la niveluri fără precedent, dacă nu cumva au și făcut-o deja?

Vom începe studiul acestei probleme la nivelul averilor individuale (proporția capitalului mondial deținută de ultrabogații din clasamentele revistelor va crește oare fără limită în secolul XXI?), apoi vom analiza inegalitățile dintre țări (țările bogate de acum vor ajunge să fie deținute de țările petroliere, de China sau mai curând de propriii miliardari?). Însă mai întâi trebuie să prezentăm o forță neglijată până acum, care va juca un rol esențial în analizarea acestor evoluții: inegalitatea randamentelor capitalului.

Inegalitatea randamentelor capitalului

Conform unei ipoteze frecvente a modelelor economice, capitalul asigură același randament mediu tuturor proprietarilor de capital, mici sau mari, Or, nimic nu este mai nesigur decât această afirmație: este cu totul posibil ca patrimoniile mai importante să obțină în medie randamente mai mari. Există mai multe motive pentru aceasta. Cel mai evident este motivul că o persoană care deține zece milioane de euro în loc de 100 000 de euro, sau un miliard de euro în loc de zece milioane de euro dispune de mai multe mijloace pentru a apela la consilieri financiari și la alți consultanți de management al averii. În măsura în care acești intermediari facilitează, în medie, identificarea celor mai bune investiții, aceste efecte asociate cu gestionarea portofoliilor (aceste „economii de scară") conduc la un randament mediu mai ridicat pentru patrimoniile mai însemnate. Al doilea motiv este că unei persoane cu rezerve importante îi este mai ușor să-și asume riscuri și să aibă răbdare decât uneia care nu deține mai nimic. Din aceste două motive – și totul pare să indice că primul este în practică mai

important decât al doilea –, este foarte probabil ca, pentru același randament mediu al capitalului de 4% pe an, patrimoniile cele mai mari să obțină mai mult, de pildă 6%–7% pe an, în vreme ce patrimoniile cele mai slabe trebuie adesea să se mulțumească cu un randament mediu de doar 2%–3% pe an. De fapt, vom vedea că cele mai importante averi mondiale (inclusiv averile moștenite) au crescut în medie cu rate foarte mari în ultimele decenii (de 6%–7% pe an) – sensibil mai mari decât rata medie de creștere a patrimoniilor.

Observăm numaidecât că un asemenea mecanism poate conduce la o divergență radicală a distribuției capitalului. Dacă patrimoniile din decila superioară sau din centila superioară a ierarhiei mondiale a capitalului cresc structural mai rapid decât decilele inferioare, atunci inegalitatea patrimoniilor tinde să se accentueze fără limită. Acest proces inegalitar poate căpăta proporții fără precedent în cadrul noii economii globale. În lumina legii dobânzilor cumulate descrisă în capitolul 1, remarcăm de asemenea că acest mecanism de divergență se poate desfășura foarte rapid și că, dacă se aplică fără limită, proporția celor mai mari patrimonii în capitalul mondial poate atinge în câteva decenii niveluri extreme. Inegalitatea randamentelor capitalului este o forță de divergență care amplifică și agravează considerabil efectele inegalității $r > g$. Ea implică faptul că diferența $r - g$ poate fi mare pentru cele mai mari patrimonii fără a fi neapărat așa și la nivelul economiei în ansamblu.

Din punct de vedere strict logic, singura forță „naturală" de contracarare – adică în afara oricărei intervenții publice – este din nou creșterea. Atâta vreme cât creșterea mondială este puternică, acest avânt al patrimoniilor foarte mari rămâne relativ moderat, în sensul că rata lor de creștere nu este cu mult mai

mare decât creșterea medie a veniturilor și a patrimoniilor. Concret, cu o creștere mondială de 3,5% pe an, precum cea observată în medie între 1990 și 2012, ritm care s-ar putea prelungi și între 2012 și 2030, secesiunea celor mai mari averi mondiale este un fenomen vizibil, dar mai puțin spectaculos decât dacă creșterea mondială nu ar fi decât de 1% sau 2% pe an. În plus, creșterea mondială masivă include în momentul de față o componentă demografică importantă și implică alăturarea averilor din țările emergente în cadrul celor mai mari patrimonii de pe glob, de unde și impresia de schimbare rapidă și, în același timp, sentimentul tot mai puternic și mai apăsător al celor din țările bogate cum că rămân în urmă, sentiment care eclipsează uneori toate celelalte preocupări. Cu toate acestea, pe termen mai lung – când creșterea globală va atinge niveluri mai scăzute –, mecanismul inegalitar cel mai îngrijorător este de departe cel care decurge din inegalitatea randamentului capitalului, independent de aceste probleme de recuperare la nivel mondial. Pe termen lung, inegalitățile patrimoniale din sânul națiunilor sunt fără îndoială mai îngrijorătoare decât inegalitățile dintre națiuni.

Vom începe prin a aborda chestiunea inegalității randamentelor capitalului prin prisma clasamentelor internaționale ale averilor la nivel individual. Apoi vom examina cazul randamentelor obținute de fondurile de dotare a marilor universități americane – problemă care poate părea anecdotică, dar care ne permite să analizăm clar și imparțial inegalitatea randamentului în funcție de dimensiunea portofoliului inițial. Vom studia apoi fondurile suverane și randamentul lor, îndeosebi pe cele din țările petroliere și din China, ceea ce ne va face să revenim la inegalitățile patrimoniale dintre țări.

Evoluția clasamentelor mondiale ale averilor

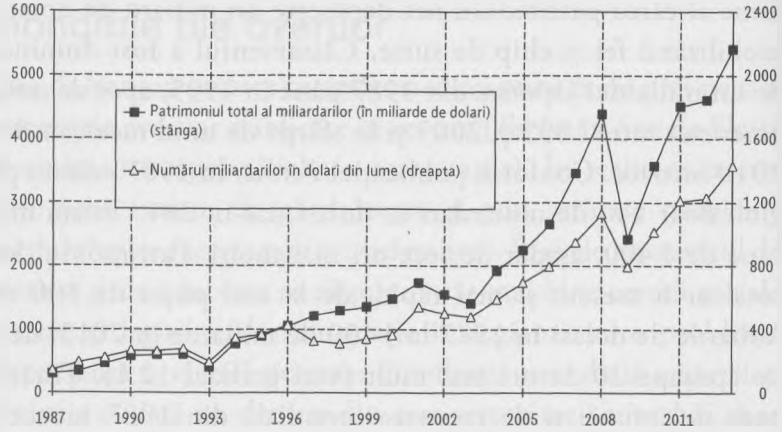
Este de bonton printre cercetători să nu pună mare preț pe clasamentele averilor publicate în reviste (*Forbes* în Statele Unite și multe alte săptămânale în toate țările). În realitate, aceste date sunt extrem de părtinitoare și pun serioase probleme metodologice (acesta este un eufemism). Însă ele au meritul de a exista și de a încerca să răspundă cât mai bine cererii sociale masive și legitime de informație în legătură cu o problemă importantă a vremii noastre: distribuția mondială a averii și evoluția ei. Iată un demers din care cercetătorii ar trebui să se inspire mai mult. În plus, este important să fim conștienți de faptul că ducem o lipsă profundă de surse fiabile de informații despre dinamica mondială a patrimoniilor. Administrațiile naționale și institutele de statistică oficiale sunt depășite de mișcarea de globalizare a patrimoniilor, iar instrumentele de observație pe care le propun – de pildă, sondajele declarative efectuate în gospodăriile dintr-o țară dată – nu permit analizarea corectă a evoluțiilor în curs la acest început de secol XXI. Clasamentele averilor propuse de reviste pot și trebuie să fie ameliorate, în special prin confruntarea lor cu sursele administrative, fiscale și bancare, dar ar fi absurd și contraproductiv să le ignorăm, cu atât mai mult cu cât la ora actuală aceste surse administrative sunt coordonate foarte prost la nivel internațional. Vom încerca așadar să vedem ce învățăminte utile putem trage din aceste palmaresuri ale averii.

Cel mai vechi și mai sistematic clasament este lista mondială a miliardarilor publicată anual, începând cu 1987, de revista americană *Forbes*. În fiecare an, jurnaliștii de la această revistă

încearcă să întocmească lista completă cu toate persoanele din lume al căror patrimoniu net depășește un miliard de dolari, mobilizând fel și chip de surse. Clasamentul a fost dominat de un miliardar japonez din 1987 până în 1995, apoi de unul american între 1995 și 2009 și în sfârșit de unul mexican din 2010 încoace. Conform publicației *Forbes*, în 1987 existau pe glob doar 140 de miliardari în dolari, iar în 2013 există mai bine de 1 400, așadar de zece ori mai mulți. Patrimoniul lor total ar fi crescut și mai rapid, de la mai puțin de 300 de miliarde de dolari în 1987 la 5 400 de miliarde în 2013, deci de aproape 20 de ori mai mult (vezi graficul 12.1). Ținând cont de inflație și de creșterea mondială din 1987 încoace, aceste cifre impresionante, reluate an de an de media de pe tot globul, sunt totuși dificil de interpretat. Dacă le raportăm la populația planetei și la totalul patrimoniilor private la nivel mondial (a căror evoluție am studiat-o în partea a doua), obținem rezultatele următoare, care au ceva mai multă logică. În 1987, pe glob existau doar cinci miliardari la 100 de milioane de locuitori adulți, iar în 2013 există 30; miliardarii dețineau doar 0,4% din patrimoniul privat mondial în 1987, iar în 2013 dețin mai bine de 1,5%, ceea ce le-a permis să doboare anteriorul record atins în 2008, în pragul crizei financiare mondiale și al falimentului corporației Lehman Brothers (vezi graficul 12.2)[1]. Această modalitate de a exprima datele

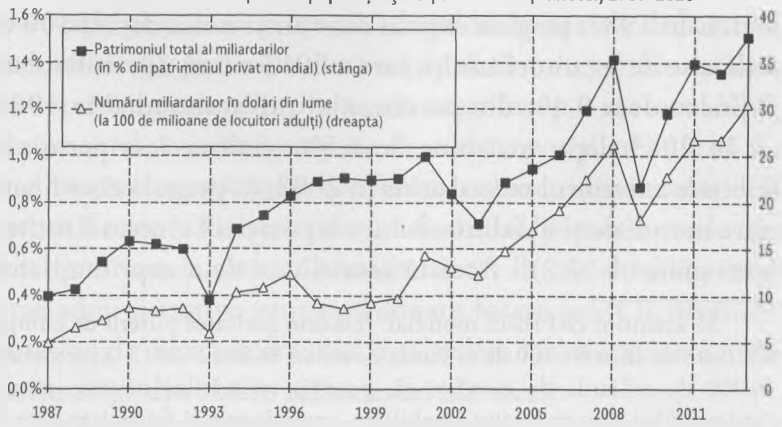
[1] Să amintim că PIB-ul mondial, folosind paritatea puterii de cumpărare, este de circa 85 000 de miliarde de dolari în 2012–2013 (aproximativ 70 000 de miliarde de euro) și că, potrivit estimărilor noastre, totalul patrimoniilor private (active imobiliare, profesionale și financiare nete de datorii) este de circa patru ani de PIB mondial, în jur de 340 000 de miliarde de dolari (280 000 de miliarde de euro). Vezi capitolul 1, capitolul 6 și anexa tehnică.

Graficul 12.1.
Miliardarii, conform clasamentului *Forbes*, 1987–2013



Citirea graficului: Între 1987 și 2013, numărul miliardarilor în dolari din lume a crescut, potrivit publicației *Forbes*, de la 140 la 1 400, iar patrimoniul lor total, de la 300 de miliarde de dolari la 5 400 de miliarde. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 12.2.
Miliardarii în raport cu populația și cu patrimoniul planetei, 1987–2013



Citirea graficului: Între 1987 și 2013, numărul miliardarilor la 100 de milioane de adulți a crescut de la 5 la 30, iar cota lor din patrimoniul privat mondial, de la 0,4% la 1,5%. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

rămâne totuși obscură: nu e deloc surprinzător faptul că un grup format dintr-un număr de șase ori mai mare de persoane în raport cu populația deține o parte de patru ori mai mare din patrimoniul mondial.

Singura modalitate de a înțelege aceste clasamente de averi este să examinăm evoluția patrimoniului deținut de un procent fix din populația globală, de pildă de cea mai bogată a douăzecea milionime a populației adulte mondiale, aproximativ 150 de persoane la 3 miliarde de adulți la sfârșitul anilor 1980 și 225 de persoane la 4,5 miliarde la începutul anilor 2010. Constatăm așadar că patrimoniul mediu al acestui grup a crescut de la puțin peste 1,5 miliarde de dolari în 1987 la aproape 15 miliarde în 2013, o creștere medie de 6,4% pe an peste inflație[1]. Dacă analizăm acum cea mai bogată a suta milionime din populația mondială, aproape 30 de persoane la 3 miliarde la sfârșitul anilor 1980 și 45 la 4,5 miliarde la începutul anilor 2010, constatăm că patrimoniul lor mediu a crescut de la puțin peste 3 miliarde la aproape 35 de miliarde de dolari, o progresie anuală puțin mai mare: circa 6,8% pe an peste inflație. Comparativ, patrimoniul mediu mondial pe cap de locuitor adult a crescut cu 2,1% pe an, iar venitul mediu mondial, cu 1,4% pe an, după cum am amintit în tabelul 12.1[2].

[1] Inflația este de aproximativ 2%–2,5% pe an în această perioadă (este puțin mai scăzută în euro decât în dolari; vezi capitolul 1). Toate seriile detaliate sunt disponibile în anexa tehnică.

[2] Calculând mediile în raport cu populația globală totală (inclusiv copiii), care a crescut mult mai puțin decât populația adultă în perioada 1987–2013 (1,3% pe an față de 1,9%), toate ratele de creștere au sporit, însă aceasta nu afectează decalajele dintre ratele de creștere. Vezi anexa tehnică.

Tabelul 12.1.
Rata de creștere a celor mai mari patrimonii mondiale, 1987–2013

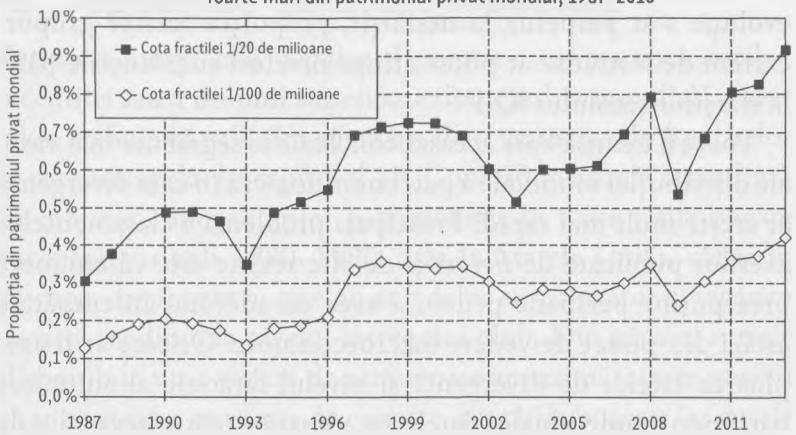
Rata de creștere medie anuală reală *(după deducerea inflației)*	Perioada 1987–2013
A o suta milionime din populație, cele mai bogate persoane *(circa 30 de persoane adulte la 3 miliarde în anii 1980, 45 de persoane la 4,5 miliarde în anii 2010)*	6,8%
A douăzecea milionime din populație, cele mai bogate persoane *(circa 150 de persoane adulte la 3 miliarde în anii 1980, 225 de persoane la 4,5 miliarde în anii 2010)*	6,4%
Patrimoniul mediu mondial pe cap de locuitor adult	2,1%
Venitul mediu mondial pe cap de locuitor adult	1,4%
Populația adultă mondială	1,9%
PIB-ul mondial	3,3%

Citirea tabelului: Din 1987 până în 2013, cele mai mari patrimonii mondiale au crescut cu 6%–7% pe an, față de 2,1% pe an pentru patrimoniul mediu mondial și 1,4% pe an pentru venitul mediu mondial. Toate aceste rate de creștere sunt nete de inflație (de 2,3% pe an între 1987 și 2013). Surse: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Pe scurt: începând cu anii 1980, patrimoniile la nivel mondial au crescut în medie puțin mai repede decât veniturile (este vorba despre tendința ascendentă a raportului capital/venit analizată în partea a doua), iar patrimoniile cele mai mari au crescut mult mai rapid decât media patrimoniilor (aceasta este noutatea pe care clasamentele *Forbes* o aduc la lumină, în măsura în care, firește, sunt de încredere).

Concluziile exacte obținute depind destul de mult de anii analizați. De exemplu, dacă luăm în considerare perioada

Graficul 12.3.
Proporția fractilelor patrimoniilor foarte mari din patrimoniul privat mondial, 1987–2013



Citirea graficului: Între 1987 și 2013, cota celei de a douăzecea milionimi superioare a crescut de la 0,3% la 0,9% din patrimoniul total, iar cota celei de-a o suta milionimi, de la 0,1% la 0,4%. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

1990–2010, și nu 1987–2013, rata reală de creștere a celor mai mari patrimonii scade la 4% pe an în loc de 6%–7%[1]. Aceasta se datorează faptului că anul 1990 este un vârf în ciclul bursier și imobiliar mondial, în vreme ce anul 2010 este un punct mai curând scăzut (vezi graficul 12.2). Cu toate acestea, oricare ar fi anii aleși, ritmul structural de creștere a celor mai mari patrimonii pare mult mai rapid – de cel puțin două ori mai rapid – decât creșterea venitului mediu și a patrimoniului mediu. Dacă examinăm evoluția proporției diferitelor milionimi de patrimonii mari în patrimoniul mondial, observăm creșteri cel puțin triple în mai puțin de treizeci de ani (vezi graficul 12.3). Desigur, sumele rămân relativ limitate atunci când le

[1] Vezi anexa tehnică, tabelul S12.1.

exprimăm ca proporție din patrimoniul mondial – însă ritmul divergenței nu este mai puțin spectaculos. Dacă o asemenea evoluție s-ar perpetua la nesfârșit, proporția acestor grupuri extrem de restrânse ar putea atinge niveluri substanțiale până la sfârșitul secolului XXI[1].

Poate fi extinsă oare această concluzie la segmente mai vaste ale distribuției mondiale a patrimoniilor, caz în care divergența ar crește mult mai rapid? Principala problemă a clasamentelor averilor publicate de *Forbes* și de alte reviste este că enumeră prea puține persoane pentru a avea cu adevărat însemnătate astăzi din punct de vedere macroeconomic. Oricare ar fi amploarea ratelor de divergență și nivelul faraonic al anumitor patrimonii individuale, datele nu vizează decât câteva sute de persoane din lume (uneori câteva mii), ceea ce reprezintă în prezent puțin peste 1% din patrimoniul mondial[2]. Aceasta înseamnă că aproape 99% din capitalul mondial rămâne în afara studiului, ceea ce este regretabil[3].

---

[1] De pildă, presupunând că ritmul divergenței observat între 1987 și 2013 la nivelul celei de-a douăzecea milionimi superioare se va aplica în viitor ansamblului fractilei alcătuite din cei 1 400 de miliardari din clasamentul 2013 (aproximativ a treia milionime superioară), proporția acestei fractile va crește de la 1,5% din patrimoniul mondial în 2013 la 7,2% în 2050 și la 59,6% în 2100. Vezi anexa tehnică.

[2] Clasamentele naționale ale averilor realizate de reviste în diverse țări, îndeosebi în Statele Unite, în Franța, în Marea Britanie și în Germania, coboară puțin mai mult în ierarhia patrimoniilor decât clasamentul mondial din *Forbes*, iar cota averilor acoperite urcă uneori până la 2%–3% din patrimoniul privat total al țării. Vezi anexa tehnică.

[3] În mass-media, patrimoniile miliardarilor sunt uneori exprimate ca proporție din fluxul anual al producției mondiale (sau din PIB-ul unei anumite țări, rezultatele fiind de-a dreptul înspăimântătoare); are mai mult sens ca ele să fie exprimate ca proporție din rezerva de patrimoniu mondial.

De la clasamentele miliardarilor la „rapoartele de avere mondiale"

Pentru a merge mai departe și pentru a estima cota decilei, a centilei sau a milimii superioare din ierarhia mondială a averilor, trebuie să utilizăm surse fiscale și statistice de tipul celor la care am apelat în capitolul 10. Constatam atunci o tendință de creștere a inegalităților patrimoniale în toate țările bogate începând cu anii 1980–1990, atât în Statele Unite, cât și în Europa, drept pentru care nu ar fi deloc surprinzător să regăsim această tendință la nivelul întregului glob. Din păcate, sursele disponibile sunt viciate de numeroase aproximări (este posibil să subestimăm tendința de creștere din țările bogate, iar datele statistice pentru multe dintre țările emergente sunt aproximative, mai ales din lipsa unei fiscalități progresive adecvate, și uneori ezităm să le folosim), astfel încât este extrem de dificil la ora actuală să estimăm cu precizie evoluția cotei decilei, a centilei sau a milimii superioare la nivel mondial.

De câțiva ani încoace, pentru a răspunde cererii sociale tot mai mari de informații pe marginea acestor probleme, mai multe instituții financiare internaționale au urmat exemplul revistelor și au încercat să extindă clasamentele acestora, publicând „rapoarte mondiale de avere" care nu se limitează doar la miliardari. Îndeosebi Crédit Suisse (una dintre principalele bănci elvețiene) publică anual începând din 2010 un raport ambițios asupra distribuției mondiale a patrimoniului, care acoperă populația întregii planete[1]. Alte bănci și companii

[1] Aceste rapoarte se sprijină mai ales pe lucrările inovatoare ale lui J. Davies, S. Sandtrom, A. Shorrocks și E.N. Wolff, „The level and distribution of global household wealth", *Economic Journal*, 2011, și pe date de tipul celor prezentate în capitolul 10. Vezi anexa tehnică.

de asigurări – Merrill Lynch, Allianz etc. – s-au specializat pe studiul populației de milionari în dolari la nivel mondial (celebrul HNIW: „High net worth individuals"). Fiecare vrea propriul raport, de preferință pe hârtie lucioasă. Este, desigur, ironic să vezi instituțiile care câștigă cel mai mult de pe urma gestionării averilor asumându-și rolul instituțiilor statistice oficiale și încercând să producă date obiective cu privire la distribuția patrimoniului în lume. Trebuie de asemenea să recunoaștem că aceste rapoarte se bazează deseori pe ipoteze și aproximări eroice, nu întotdeauna convingătoare, pentru a ajunge la o viziune cu adevărat „mondială" asupra patrimoniului. În orice caz, aceste rapoarte nu acoperă în general decât perioada foarte recentă sau cel mult ultimii zece ani și, din păcate, nu ne permit să studiem evoluțiile pe termen lung și nici să stabilim tendințe cu adevărat fiabile în ceea ce privește inegalitatea mondială a patrimoniilor, ținând cont de natura extrem de fragmentară a datelor utilizate[1].

Asemenea clasamentelor de tip *Forbes*, aceste rapoarte au totuși meritul de a exista și dovedesc că instituțiile statistice naționale și internaționale – și, într-o mare măsură, comunitatea cercetătorilor – nu joacă rolul pe care ar trebui să-l îndeplinească în această chestiune. Este vorba în primul rând de miza transparenței democratice: în lipsa unor informații fiabile și globale privind distribuția patrimoniilor, este posibil să spui orice și să alimentezi toate fanteziile. Până când instituțiile își vor îndeplini bine rolul, astfel de rapoarte, așa imperfecte cum

[1] În general, sursele utilizate pentru estimarea distribuțiilor patrimoniilor (separat pentru fiecare țară) caracterizează trecutul relativ îndepărtat, iar actualizarea anuală se sprijină aproape în totalitate pe date agregate preluate din conturile naționale și din alte surse similare. Vezi anexa tehnică.

sunt, pot contribui cu puțin conținut și disciplină în dezbaterea publică[1].

Dacă adoptăm demersul global al acestor rapoarte și confruntăm diversele estimări disponibile, putem ajunge oarecum la concluzia următoare. Inegalitatea distribuției patrimoniilor la nivel mondial la începutul anilor 2010 pare să aibă o anvergură comparabilă cu cea observată în societățile europene în 1900–1910. Cota milimii superioare pare să fie în prezent de aproape 20% din patrimoniul total, cea a centilei superioare, de circa 50% din patrimoniul total, iar cea a decilei superioare pare cuprinsă între 80% și 90%; jumătatea inferioară a populației globului deține fără îndoială mai puțin de 5% din patrimoniul total.

Concret, cel mai bogați 0,1% de pe glob, aproximativ 4,5 milioane de adulți la 4,5 miliarde, par să dețină un patrimoniu net mediu de 10 milioane de euro, de aproape 200 de ori patrimoniul mediu la nivel mondial (în jur de 60 000 de euro per adult), de unde o cotă în patrimoniul total de aproape 20%. Cei mai bogați 1%, aproximativ 45 de milioane de adulți la 4,5 miliarde, dețin un patrimoniu mediu de circa 3 milioane de euro (*grosso modo*, este vorba despre populația

[1] De exemplu, mass-media franceză, obișnuită de mulți ani să descrie o scurgere masivă din Hexagon a celor mai mari patrimonii (confirmând informația doar prin câteva anecdote individuale), a constatat cu stupoare în fiecare toamnă din 2010 încoace, în rapoartele Crédit Suisse, că Franța apare drept liderul european al averilor: țara este clasată în mod sistematic pe locul al treilea în lume (după Statele Unite și Japonia și cu mult înaintea Marii Britanii și a Germaniei) în clasamentul țărilor cu cei mai mulți milionari în dolari. În acest caz, informația pare exactă (atât cât ne putem da seama din sursele disponibile), chiar dacă metodele băncii elvețiene o fac să subestimeze mult numărul milionarilor germani și, așadar, să exagereze decalajul dintre Franța și Germania. Vezi anexa tehnică.

cu un patrimoniu individual de peste un milion de euro), de cincizeci de ori patrimoniul mediu, de unde o proporție în patrimoniul total de circa 50%.

Este important să subliniem că aceste estimări sunt extrem de incerte (inclusiv pentru patrimoniul total și mediu mondial) și trebuie să fie considerate, mai mult decât toate statisticile menționate în această carte, simple ordine de mărime care permit fixarea ideilor[1].

Trebuie de asemenea să precizăm că această concentrare patrimonială extrem de puternică, mult mai pronunțată decât cea observată în interiorul țărilor, este determinată în mare măsură de inegalitățile internaționale. La nivel mondial, patrimoniul mediu este de doar 60 000 de euro pe cap de locuitor adult, astfel încât mulți oameni din țările dezvoltate – inclusiv din sânul „clasei patrimoniale de mijloc" – par foarte bogați la nivelul ierarhiei mondiale în ansamblu. Tocmai de aceea, nu este sigur că inegalitățile patrimoniale luate în ansamblu se accentuează cu adevărat la nivel mondial: este posibil ca, pe măsură ce țările mai sărace le ajung din urmă pe cele mai bogate, aceste efecte să cântărească mai greu decât forțele de divergență, cel puțin pentru o vreme. Datele disponibile nu oferă un răspuns clar în această fază[2].

[1] Vezi anexa tehnică.

[2] În ceea ce privește distribuția mondială a veniturilor la nivel individual, s-ar părea că avântul cotelor centilelor superioare (care nu are loc în toate țările) nu ar fi împiedicat o scădere a coeficientului lui Gini la nivel mondial (reducând puternic amploarea și cu profunde incertitudini privind măsurarea inegalităților în anumite țări, îndeosebi în China). Distribuția mondială a patrimoniilor fiind mult mai concentrată în partea superioară a distribuției, este totuși posibil ca sporirea cotei centilelor superioare să conteze mai mult. Vezi anexa tehnică.

Toate elementele de care dispunem sugerează că forțele de divergență domină deja vârful ierarhiei mondiale a patrimoniilor. Acest lucru este valabil nu numai pentru patrimoniile miliardarilor din clasamentul *Forbes*, ci și pentru patrimoniile de 10 sau 100 de milioane de euro. Or, asta înseamnă un număr mult mai mare de persoane și deci de averi: grupul social constituit de milimea superioară (4,5 milioane de persoane cu o avere medie de 10 milioane de euro) deține în jur de 20% din patrimoniul mondial, mult mai mult față de procentul de 1,5% deținut de miliardarii din *Forbes*[1]. Așadar, este esențial să înțelegem amploarea mecanismului de divergență susceptibil să afecteze un asemenea grup, ceea ce depinde în special de inegalitatea randamentelor capitalului la acest nivel al portofoliului. Astfel se va stabili dacă această divergență la vârf este îndeajuns de puternică încât să depășească forța de recuperare la nivel internațional. Este procesul de divergență masiv doar în rândul miliardarilor sau el afectează și grupurile imediat inferioare?

De exemplu, dacă milimea superioară beneficiază de o creștere cu 6% pe an a patrimoniului ei, în vreme ce creșterea patrimoniului mediu mondial nu este decât de 2% pe an, atunci treizeci de ani mai târziu cota ei din capitalul planetei se va fi triplat. Milimea superioară ar deține atunci peste 60% din patrimoniul mondial, ceea ce este destul de greu de conceput în cadrul instituțiilor politice actuale, dacă nu ne imaginăm un sistem deosebit de eficace de represiune sau un

[1] Putem estima patrimoniul mediu al celei de-a zecea milimi superioare (450 000 de adulți la 45 de miliarde) la circa 50 de milioane de euro, de aproape o mie de ori patrimoniul mediu mondial, iar proporția sa în patrimoniul mondial, la aproximativ 10%.

aparat extrem de puternic de persuasiune – ori și una, și alta. Iar dacă acest grup beneficiază de o creștere a patrimoniului cu doar 4% pe an, cota lui aproape tot s-ar dubla, atingând aproape 40% din patrimoniul mondial într-un interval de treizeci de ani. Din nou, forța de divergență de la vârful ierarhiei ar depăși cu mult forțele globale de ajungere din urmă și de convergență, astfel încât cotele decilei și centilei superioare cresc semnificativ, cu puternice redistribuții ale claselor medii și medii-superioare mondiale spre cele foarte bogate. E probabil ca o asemenea sărăcire a claselor medii să suscite reacții politice violente. Desigur, este imposibil în această fază să fim siguri că un astfel de scenariu este pe punctul de a se produce. Dar este important să înțelegem că inegalitatea $r > g$, dublată de inegalitatea randamentului capitalului în funcție de nivelul inițial al averii, poate da naștere unei dinamici mondiale a acumulării și distribuției patrimoniilor, caracterizată prin traiectorii explozive și spirale inegalitare scăpate de sub control. După cum vom vedea, doar un impozit progresiv pe capital impus la nivel mondial (sau cel puțin la nivelul zonelor economice îndeajuns de importante, precum Europa sau America de Nord) poate contracara în mod eficace o asemenea dinamică.

Moștenitori și antreprenori în clasamentele averilor

Una dintre lecțiile cele mai frapante ale clasamentelor *Forbes* este că, dincolo de un anumit prag, toate averile – moștenite sau antreprenoriale – cresc într-un ritm extrem de accelerat, indiferent dacă proprietarul averii în cauză desfășoară sau nu o activitate profesională. Desigur, nu trebuie să supraestimăm

precizia concluziilor pe care le putem trage de pe urma acestor date, care nu se bazează decât pe un număr redus de observații și care sunt colectate relativ neglijent și fragmentar. Cu toate acestea, este vorba de un fapt interesant.

Să luăm un exemplu clar, din vârful ierarhiei mondiale a capitalului. Între 1990 și 2010, averea lui Bill Gates – fondatorul companiei Microsoft, liderul mondial al sistemelor de operare, întruchiparea averii antreprenoriale, numărul unu în clasamentul *Forbes* mai bine de zece ani – a crescut de la 4 miliarde de dolari la 50 de miliarde de dolari[1]. În același timp, averea lui Liliane Bettencourt – moștenitoarea companiei L'Oréal, lider mondial în domeniul cosmeticelor, fondată de tatăl ei Eugène Schueller, genial inventator în 1907 al vopselelor de păr menite să aibă un mare viitor, amintind de César Birotteau de un secol mai devreme – a crescut de la 2 miliarde la 25 de miliarde de dolari, tot potrivit publicației *Forbes*[2]. În ambele cazuri, este vorba despre o creștere medie anuală de peste 13% între 1990 și 2010, adică de un randament real de 10%–11% pe an, dacă scădem inflația.

Altfel spus, Liliane Bettencourt nu a muncit niciodată, dar asta nu i-a împiedicat averea să crească la fel de rapid precum

[1] Bill Gates a fost numărul unu în clasamentul *Forbes* din 1995 până în 2007, cedându-i locul lui Warren Buffett, în 2008–2009, apoi lui Carlos Slim din 2010 până în 2013.

[2] Primele vopsele inventate în 1907 au fost denumite „L'Auréale", după numele unei coafuri feminine la modă în acea vreme, care aducea cu o aureolă, și au condus la crearea în 1909 a Societății Franceze de vopsele inofensive pentru păr, care urma să devină în 1936, după crearea multor altor mărci (precum Monsavon, în 1920), compania L'Oréal. Asemănarea cu traiectoria lui César Birotteau, care în imaginația lui Balzac ar fi făcut avere inventând Apa carminativă și Crema Dublă a sultanelor, este frapantă.

cea a inventatorului Bill Gates, al cărui patrimoniu continuă de altfel să se amplifice la fel de rapid și după ce s-a retras din viața profesională. Odată averea lansată, dinamica patrimonială își urmează propria logică, iar un capital poate continua să crească în ritm susținut decenii la rând, doar datorită dimensiunii lui. Trebuie să subliniem că, dincolo de un anumit prag, efectele de mărime, datorate în special economiilor de scară în gestionarea portofoliului și asumarea riscului, sunt consolidate de faptul că patrimoniul se poate recapitaliza aproape integral. Cu un patrimoniu de o asemenea anvergură, stilul de viață al proprietarului absoarbe cel mult câteva zecimi de procent din capital în fiecare an, iar randamentul poate așadar fi reinvestit aproape în totalitate[1]. Este vorba aici despre un mecanism economic elementar, însă important, cu consecințe redutabile pentru dinamica pe termen lung a acumulării și distribuției patrimoniilor, consecințe adesea subestimate. Banii au tendința de a se reproduce singuri. Această realitate crudă nu îi scăpase lui Balzac, de pildă atunci când descrie ascensiunea patrimonială irezistibilă a fostului producător de paste făinoase: „Cetățeanul Goriot adună capitalul care mai târziu îl ajută să-și continue negoțul cu toate avantajele oferite de o mare cantitate de bani"[2].

Putem nota de asemenea că Steve Jobs, care întruchipează în imaginarul colectiv și mai mult decât Bill Gates simbolul

[1] Cu un capital de 10 miliarde de euro, este suficient să aloci consumului echivalentul a 0,1% din capital pentru a susține un nivel de trai de 10 milioane de euro. Dacă randamentul obținut este de 5%, asta înseamnă că rata de economisire este de 98%; ea crește la 99%, dacă randamentul este de 10%; în orice caz, consumul este nesemnificativ.

[2] Vezi H. de Balzac, *Moș Goriot*, Editura Litera, București, 2010, traducere de Victor Vasilache, p. 92.

antreprenorului simpatic și al averii meritate, nu deținea în 2011, la apogeul gloriei sale și al cotațiilor la bursă ale companiei Apple, decât 8 miliarde de dolari, de șase ori mai puțin decât fondatorul Microsoft (mai puțin inventiv decât fondatorul Apple, după cum afirmă numeroși observatori) și de trei ori mai puțin decât Liliane Bettencourt. În clasamentele *Forbes*, găsim zeci de moștenitori mai bogați decât Jobs. Evident, averea nu ține doar de merit. Aceasta se explică mai ales prin faptul că patrimoniile moștenite ajung adesea să obțină un randament foarte ridicat prin dimensiunea lor inițială.

Din păcate, este imposibil să continuăm acest tip de investigație, deoarece datele de tipul celor furnizate de *Forbes* sunt extrem de limitate și nu îngăduiesc analize sistematice și fiabile (spre deosebire, de pildă, de datele privind dotările universitare, pe care le vom utiliza mai târziu). Trebuie să precizăm că metodele folosite de reviste duc la o subestimare considerabilă a importanței averilor moștenite. Jurnaliștii nu dispun de nici o listă fiscală sau administrativă completă care să le permită să prezinte cifre exacte. Ei funcționează așadar pe o bază pragmatică, colectând datele din surse disparate, adesea prin telefon sau e-mail, ceea ce le permite să obțină informații prețioase, însă nu întotdeauna de încredere. Acest pragmatism nu este condamnabil în sine: este înainte de toate consecința faptului că instituțiile publice nu adună corect informațiile pe această temă, solicitând, de pildă, declarații de patrimoniu anuale, ceea ce ar îndeplini o misiune foarte utilă de interes general și s-ar putea face în bună parte automatizat, grație tehnologiilor moderne. Dar este important să conștientizăm consecințele. În practică, jurnaliștii de la reviste pornesc de la lista marilor companii cotate public și încearcă să le stabilească

structura acționariatului. Prin natura lui, acest proces implică faptul că averile moștenite (care sunt investite adesea în portofolii relativ diversificate) sunt mult mai dificil de reperat decât averile antreprenoriale sau alte averi în formare (care sunt de regulă mai puternic concentrate într-o singură companie).

Pentru cele mai importante patrimonii moștenite, de zeci de miliarde de dolari sau de euro, putem presupune fără îndoială că activele rămân investite majoritar în compania familiei (precum activele familiei Bettencourt în L'Oréal sau ale familiei Walton în Wal-Mart în Statele Unite), caz în care aceste averi pot fi măsurate la fel de ușor ca averile lui Bill Gates sau Steve Jobs. Însă fără îndoială că nu se întâmplă așa la toate nivelurile: de îndată ce coborâm la nivelul averilor de câteva miliarde de dolari (potrivit revistei *Forbes*, sute de noi averi de această dimensiune apar în lume an de an) și mai ales la nivelul celor de câteva zeci sau sute de milioane de euro, este posibil ca o parte importantă dintre averile moștenite să ia forma portofoliilor relativ diversificate, caz în care jurnaliștilor de la reviste le este extrem de dificil să le detecteze (cu atât mai mult cu cât persoanele în cauză sunt în general mai puțin dornice să se facă cunoscute public decât antreprenorii). Din cauza acestui neajuns statistic, clasamentele averilor au în mod inevitabil tendința de a subestima importanța averilor moștenite.

Anumite reviste, precum *Challenges* din Franța, precizează că încearcă doar să inventarieze așa-numitele averi „profesionale", investite preponderent într-o anumită companie, și că patrimoniile care iau forma portofoliilor diversificate nu le interesează. Problema este că e dificil de obținut din partea lor o definiție precisă a ce anume înțeleg ele prin asta: trebuie depășit un anumit prag al deținerii de capital pentru ca

societatea să fie considerată avere „profesională", acest prag depinde de dimensiunea companiei, conform cărei formule? În realitate, criteriul de includere pare extrem de pragmatic: în clasament figurează averile de care jurnaliștii au avut cunoștință și care îndeplinesc criteriul fix (acela de a depăși un miliard de dolari, în cazul listei întocmite de *Forbes*, sau de a se număra printre cele mai mari cinci sute de de averi inventariate pentru o anumită țară, în cazul revistei *Challenges* și al multor publicații din alte țări). Acest pragmatism este de înțeles. Dar această metodă de eșantionare imprecisă pune probleme serioase dacă vrem să facem comparații în timp sau între țări. Dacă adăugăm faptul că aceste clasamente, fie că sunt realizate de *Forbes*, de *Challenges* sau de alte reviste, nu sunt niciodată foarte clare în privința unității de observație (în principiu, este vorba despre individ, dar, uneori, în aceeași avere sunt incluse grupuri familiale întregi, ceea ce dă naștere unei erori în cealaltă direcție, deoarece este exagerată dimensiunea marilor patrimonii), ne dăm seama cât de fragile sunt aceste materiale pentru studiul problemei delicate a proporției moștenirii în formarea patrimoniilor sau a evoluției inegalităților patrimoniale[1].

[1] În cazul revistei *Challenges*, averile înregistrate între 50 și 500 de milioane de euro par prea puțin numeroase în raport cu numărul declarațiilor de impozit pe avere care figurează în tranșele corespunzătoare (cu atât mai mult cu cât o bună parte din bunurile profesionale nu sunt reținute în patrimoniul impozabil și în statisticile corespunzătoare), ceea ce se explică poate prin faptul că topul *Challenges* nu ia în considerare patrimoniile diversificate. În definitiv, cele două surse subestimează numărul real de patrimonii importante, din motive opuse (sursa *Challenges* supraevaluează patrimoniile profesionale, sursa fiscală le subestimează, în ambele cazuri cu definiții schimbătoare și instabile), ceea ce dă naștere unei senzații de opacitate și unei anumite perplexități a cetățeanului. Vezi anexa tehnică.

Trebuie adăugat că aceste reviste sunt adesea vădit părtinitoare ideologic în favoarea antreprenorilor, pe care nu se sfiesc să-i ridice în slăvi, chiar exagerându-le importanța. Nu este o insultă la adresa revistei *Forbes* observația că poate fi citită adesea, și că de altfel ea însăși se prezintă de altfel drept un elogiu adus antreprenoriatului și averii utile și meritate. Proprietarul revistei, Steve Forbes, el însuși miliardar, de două ori candidat la președinție, fără succes, din partea Partidului Republican, este totodată moștenitor: bunicul său a creat în 1917 celebra revistă, aflată la originea averii familiei Forbes, pe care el a dezvoltat-o ulterior. Clasamentele publicate de revistă propun uneori o împărțire a miliardarilor în trei grupuri: antreprenorii puri, moștenitorii puri și persoanele care au moștenit o avere și au sporit-o. Potrivit datelor publicate de *Forbes*, fiecare dintre aceste trei grupuri reprezintă în general circa o treime din total, cu o tendință – conform revistei – de scădere a proporției moștenitorilor puri și o creștere a cotei moștenitorilor parțiali. Problema este că nici o definiție precisă a acestor grupuri diferite nu a fost oferită vreodată de *Forbes* (mai ales în ceea ce privește granița exactă dintre moștenitorii puri și cei parțiali) și că suma moștenită nu este niciodată specificată[1]. În aceste condiții, este foarte dificil să tragem o concluzie sigură pe marginea acestei tendințe.

[1] Conceptual, nu este atât de simplu să definești randamentul normal pentru o avere moștenită. Definiția adoptată în capitolul anterior constă în aplicarea aceluiași randament mediu tuturor patrimoniilor, ceea ce ar face-o fără îndoială pe Liliane Bettencourt să pară o moștenitoare foarte parțială (ținând cont de randamentul extrem de ridicat obținut din averea sa), mai parțială cu siguranță decât Steve Forbes, care o clasează totuși drept moștenitoare pură, plasându-se pe el însuși în rândul „valorificatorilor". Vezi anexa tehnică.

Ținând cont de toate aceste dificultăți, ce putem spune despre proporția moștenitorilor și a antreprenorilor în ierarhia celor mai mari averi? Dacă îi luăm în considerare atât pe moștenitorii puri, cât și pe cei parțiali din clasamentele *Forbes* (presupunând că jumătate din averea celor din urmă este moștenită) și ținem cont de erorile metodologice care conduc la subestimarea averilor moștenite, pare relativ firesc să concluzionăm că acestea din urmă reprezintă mai mult de jumătate din cele mai mari averi mondiale. O estimare de 60%–70% pare *a priori* relativ realistă, un nivel net inferior celui observat în Franța în Belle Époque (80%–90%), ceea ce s-ar putea explica prin rata mare de creștere observată în prezent la nivel mondial, care implică includerea rapidă în clasament a noilor averi din țările emergente. Dar este doar o ipoteză, nu o certitudine.

Ierarhia morală a averilor

În orice caz, mi se pare imperios necesar să lăsăm de-o parte această dezbatere adesea caricaturală pe marginea meritului și a averii, care mi se pare prost formulată. Nimeni nu neagă importanța unei societăți de antreprenori, de invenții și de inovații – numeroase în Belle Époque, de pildă automobilul, cinematografia, electricitatea, la fel ca în zilele noastre. Însă argumentul antreprenorial nu justifică toate inegalitățile patrimoniale, indiferent cât de extreme ar fi ele. Problema este că inegalitatea $r > g$, dublată de inegalitatea randamentelor în funcție de dimensiunea capitalului inițial, determină deseori o concentrare excesivă și perpetuă a patrimoniului: indiferent cât de justificate sunt ele la început, averile se multiplică și se

perpetuează uneori dincolo de orice limită și de orice justificare rațională posibilă în termeni de utilitate socială.

Astfel, antreprenorii tind să se transforme în rentieri, nu numai de la o generație la alta, ci și în cursul aceleiași vieți, cu atât mai mult cu cât durata de viață crește neîncetat: faptul că ai avut idei bune la vârsta de 40 de ani nu înseamnă că le vei avea și la 90 de ani sau că le va avea și generația următoare. Cu toate acestea, averea rămâne, uneori multiplicată de peste zece ori într-un răstimp de 20 de ani, după cum o arată cazul lui Bill Gates și cel al lui Liliane Bettencourt.

Acesta este principalul motiv care justifică introducerea unui impozit progresiv anual pe cele mai mari averi mondiale, unică modalitate de a permite controlul democratic al acestui proces potențial exploziv, menținând totodată dinamismul antreprenorial și deschiderea economică internațională. Această idee și limitările ei vor fi studiate în partea a patra a acestei cărți.

Deocamdată, să notăm pur și simplu că această abordare fiscală este și o modalitate de a depăși dezbaterea fără ieșire pe marginea ierarhiei morale a averilor. Orice avere este în același timp parțial justificată și potențial excesivă. Furtul categoric nu există decât rareori, la fel ca meritul absolut. Impozitul progresiv pe capital are tocmai avantajul de a putea trata aceste situații diferite cu suplețe, consecvență și predictibilitate, oferind totodată transparență democratică și financiară asupra patrimoniilor și a evoluției lor, ceea ce nu e deloc de neglijat.

Foarte adesea, dezbaterea publică mondială pe marginea averilor se reduce la câteva afirmații îndrăznețe – și în bună parte arbitrare – privind meritele relative ale unei persoane în comparație cu alta. De exemplu, se face adesea deosebire între noul lider mondial în ierarhia averilor, Carlos Slim, magnat

mexican în domeniul imobiliarelor și telecomunicațiilor, născut într-o familie libaneză, despre care țările occidentale spun deseori că și-ar datora averea unor rente de monopol obținute prin intermediul guvernului țării lui (implicit corupt), și fostul lider mondial, Bill Gates, înzestrat cu toate virtuțile antreprenorului model și merituos. Pe alocuri, avem senzația că însuși Bill Gates a inventat informatica și microprocesorul și că ar fi de zece ori mai bogat dacă ar fi avut parte de toată productivitatea marginală și ar fi fost compensat pentru contribuția sa la bunăstarea mondială (din fericire, oamenii buni de pe glob au beneficiat de „externalitățile sale pozitive" după ce s-a retras). Fără îndoială, acest veritabil cult se explică prin nevoia irepresibilă a societăților democratice moderne de a da un sens inegalităților. Să o spunem pe șleau: nu știu nimic exact despre modul în care s-au îmbogățit Carlos Slim și Bill Gates și nu pot să le evaluez meritele. Dar mi se pare că și Bill Gates a profitat de pe urma unui cvasimonopol al sistemelor de operare (ca mulți alți oameni care au făcut avere din noile tehnologii, de la telecomunicații la Facebook). De asemenea, îmi imaginez că toate contribuțiile lui Gates s-au sprijinit pe eforturile a mii de ingineri și de cercetători în electronică și informatică, fără care nu ar fi fost posibilă nici o invenție în aceste domenii și care nu și-au brevetat articolele științifice. Și, în orice caz, mi se pare irațional să facem o deosebire atât de netă între aceste două situații individuale, adesea fără a încerca să analizăm cu precizie faptele[1].

[1] Pentru afirmații extrem de puternice asupra meritelor lui Carlos Slim și ale lui Bill Gates, care, din păcate, nu se sprijină pe nici o informație precisă, vezi, de exemplu, Daron Acemoglu și James A. Robinson, *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, Crown Publishers, 2012,

Cât despre miliardarii niponi (Yoshiaka Tsutsumi și Taikichiro Mori) care l-au precedat pe Bill Gates în fruntea clasamentului *Forbes*, din 1987 până în 1994, țările occidentale le-au uitat până și numele. Fără îndoială, se consideră că nu și-au datorat averea decât bulei imobiliare și bursiere de la acea vreme în Țara Soarelui Răsare sau unor manevre asiatice necurate. Creșterea niponă din anii 1950 până în anii 1980 a fost însă cea mai puternică din istorie, mult mai puternică decât cea din Statele Unite din anii 1990–2010, și avem toate motivele să credem că antreprenorii au avut uneori un rol util.

În loc să lansăm supoziții cu privire la ierarhia morală a averii, care în practică se rezumă adesea la un exercițiu de autocentrism occidental, mi se pare mai util să încercăm să înțelegem legile generale care guvernează în medie dinamicile patrimoniale, lăsând indivizii la o parte, și să ne gândim la moduri de reglementare – îndeosebi fiscale – care să li se aplice tuturor la fel, indiferent de naționalitate. În Franța, în 2006, când Arcelor (pe atunci al doilea grup siderurgic mondial) a fost cumpărat de magnatul oțelului Lakshmi Mittal, apoi din nou, în toamna anului 2012, referindu-se la investițiile în uzina din Florange, considerate insuficiente, mass-media din Hexagon era pornită împotriva miliardarului indian. În India, toată lumea este convinsă că această ostilitate se explică, cel puțin parțial, prin culoarea pielii sale. Suntem siguri că ea nu joacă nici un rol? Desigur, metodele lui Mittal sunt brutale,

pp. 34–41 (în curs de apariție la Editura Litera). Duritatea tonului surprinde cu atât mai mult cu cât această carte nu tratează cu adevărat subiectul distribuției ideale a averilor. Lucrarea este centrată pe apărarea rolului jucat în procesul de dezvoltare de sistemele de drepturi ale proprietății care au luat naștere în urma revoluțiilor britanică, americană și franceză (instituțiile fiscale și sociale mai recente sunt puțin abordate).

iar stilul lui de viață este scandalos. Toată presa franceză a fost revoltată de luxoasele case londoneze ale lui Mittal, „care valorează de trei ori investiția lui în Florange"[1]. Dar este posibil să ne scandalizăm mai puțin atunci când acest stil de viață implică un hotel privat în Neuilly-sur-Seine și un alt miliardar, de astă dată francez, Arnaud Lagardère, tânăr moștenitor puțin cunoscut pentru meritul, virtutea și utilitatea lui socială, căruia statul francez decidea în același timp să îi plătească mai bine de un miliard de euro pentru acțiunile lui la EADS (lider mondial în aeronautică).

Să luăm un ultim exemplu, extrem. În februarie 2012, justiția franceză a dispus confiscarea a mai bine de 200 m^3 de bunuri (mașini de lux, tablouri vechi etc.) din hotelul privat de pe bulevardul Foch deținut de Teodorin Obiang, fiul dictatorului din Guineea Ecuatorială. Departe de mine gândul de a-i plânge de milă nefericitului miliardar: fără nici o îndoială, partea sa din compania care exploata pădurile din Guineea (aparent, principala sa sursă de venituri) a fost dobândită în mod suspect,

[1] Vezi, de exemplu, în revista *Capital*, 3 decembrie 2012: „180 de milioane de euro... O sumă care devine relativă când știi că ea reprezintă doar o treime din patrimoniul imobiliar pe care patronul grupului, Lakshmi Mittal, și l-a constituit recent la Londra. De fapt, omul de afaceri tocmai a achiziționat vechea ambasadă a Filipinelor (70 de milioane de lire, adică 86 de milioane de euro), pare-se pentru fiica lui, Vanisha. Cu puțin timp înainte, generosul cap de familie i-a oferit fiului său, Aditya, o locuință de 117 milioane de lire (144 de milioane de euro). Cele două proprietăți se află în Kensington Palace Gardens, zonă supranumită «aleea miliardarilor», nu departe de palatul patern. Reședința lui Lakshmi Mittal este de altfel cunoscută drept «cea mai scumpă casă privată din lume» și include o baie turcească, o piscină incrustată cu pietre prețioase, marmură provenită din aceeași carieră ca aceea din Taj Mahal, apartamente și un pavilion pentru servitori... În total, așadar, aceste trei locuințe valorează 542 de milioane de euro, de trei ori mai mult decât cele 180 de milioane de la Florange".

iar aceste resurse au fost de fapt furate locuitorilor din Guineea Ecuatorială. Cazul este de altfel exemplar și instructiv, în sensul că arată că proprietatea privată nu este atât de sacră cum se zice uneori și că tehnic este posibil, când dorim, să găsim o cale în labirintul numeroaselor companii-paravan prin care Teodorin Obiang își administra bunurile și capitalul. Însă nu încape îndoială că putem găsi cu ușurință, la Paris sau la Londra, alte exemple de averi individuale care se sprijină *in fine* pe aproprieri private de resurse naturale ce aparțin unor oligarhi ruși sau din Qatar. Poate că aceste aproprieri private de petrol, de gaz sau de aluminiu nu sunt la fel de clare ca furtul de pădure al lui Teodorin Obiang; poate că intervenția judiciară este mai justificată atunci când furtul a fost comis în detrimentul unei țări foarte sărace decât al unei țări mai puțin sărace[1]. Cel puțin cititorul va fi de acord că aceste cazuri nu sunt diferite prin natura lor, ci ele aparțin unui continuum, iar averea este adesea considerată mai suspectă atunci când proprietarul are pielea închisă la culoare. În orice caz, procedurile judiciare nu pot soluționa toate problemele referitoare la averile necuvenite care există în lume. Impozitul pe capital facilitează o abordare mai sistematică și mai pașnică a problemei.

La modul general, faptul central este că randamentul capitalului îmbină deseori indisociabil elemente de muncă

[1] Clasamentul *Forbes* introduce un criteriu interesant, dar dificil de aplicat cu precizie absolută: el exclude „despoții" și, în general, persoanele a căror avere se datorează „poziției lor politice" (precum regina Marii Britanii). Însă, dacă averea a fost dobândită înainte de a ajunge la putere, persoana rămâne în clasament: de exemplu, oligarhul georgian Bidzina Ivanishvili încă figurează în lista din 2013, deși a ajuns în fruntea guvernului la sfârșitul anului 2012; el este creditat cu o avere de 5 miliarde de dolari, echivalentul unui sfert din PIB-ul țării sale (între 5% și 10% din patrimoniul național georgian).

antreprenorială autentică (forță absolut indispensabilă dezvoltării economice), de noroc pur (ne aflăm la locul potrivit, în momentul potrivit, pentru a cumpăra un activ promițător la un preț bun) și, în fine, altele înrudite cu furtul cel pur și simplu. Caracterul arbitrar al îmbogățirii patrimoniale îl depășește cu mult pe cel al moștenirii. Capitalul are prin natura lui randamente volatile și imprevizibile și poate genera cu ușurință câștiguri (sau pierderi) de capital imobiliar sau bursier echivalente cu zeci de ani de salariu. La vârful ierarhiei averilor, aceste efecte sunt de-a dreptul extreme. Întotdeauna a fost așa. În *Ibiscus*, Alexei Tolstoi zugrăvește în 1926 oroarea capitalistă. În 1917, la Sankt-Petersburg, contabilul Simon Nevzorov îi sparge capul unui anticar care îi propusese un loc de muncă și îi fură o mică avere. Anticarul se îmbogățise cumpărând la prețuri mici bunurile aristocraților care fugeau din calea Revoluției. În șase luni, Nevzorov își înzecește capitalul inițial, grație casei de pariuri pe care o deschide la Moscova împreună cu noul său prieten, Ritechev. Nevzorov este un parazit mic și meschin. Prin persoana lui, demonstrează măsura în care capitalul este opusul meritului: acumularea capitalului începe uneori cu un jaf, iar randamentul lui arbitrar poate ajunge adesea să perpetueze furtul inițial.

Randamentul pur al dotărilor universitare

Pentru a înțelege mai bine chestiunea inegalității randamentelor capitalului, lăsând la o parte cazurile individuale, este util să analizăm cazul dotărilor cu capital ale universităților americane în ultimele decenii. Este într-adevăr vorba despre unul dintre rarele cazuri în care dispunem de date complete privind investițiile realizate și randamentele pure obținute

Tabelul 12.2.
Randamentul dotărilor cu capital ale universităților americane, 1980–2010

Rata randamentului real mediu anual (după deducerea costurilor de gestiune și a inflației)	Perioada 1980–2010
Toate universitățile laolaltă (850)	8,2%
din care: Harvard–Yale–Princeton	10,2%
din care: dotări de peste un miliard de dolari (60)	8,8%
din care: dotări cuprinse între 500 de milioane și un miliard de dolari (66)	7,8%
din care: dotări cuprinse între 100 și 500 de milioane de dolari (226)	7,1%
din care: dotări mai mici de 100 de milioane de dolari (498)	6,2%

Citirea tabelului: Din 1980 până în 2010, universitățile americane au obținut un randament real mediu de 8,2% pentru dotările lor cu capital, cu atât mai mare cu cât dotarea inițială era mai importantă. Randamentele indicate sunt nete de costurile de gestiune și de inflație (2,4% pe an între 1980 și 2010). Surse: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

într-o perioadă relativ lungă, în funcție de dimensiunea capitalului inițial.

În prezent, există mai bine de opt sute de universități publice și private în Statele Unite, care își gestionează propriile dotări. Aceste fonduri variază de la câteva zeci de milioane de dolari, ca la North Iowa Community College (pe locul al 785-lea în 2012, cu dotări de 11,5 milioane de dolari), până la zeci de miliarde de dolari. Universitățile din fruntea clasamentului sunt în mod invariabil Harvard (care avea în jur de 30 de miliarde de dolari la începutul anilor 2010), urmată de Yale (cu fonduri de aproape 20 de miliarde de dolari), Princeton și Stanford (cu peste 15 miliarde de dolari). Urmează MIT și Columbia, cu puțin sub 10 miliarde, universitățile din Chicago și Pennsylvania, cu circa 7 miliarde, și așa mai departe. În total, cele aproximativ opt sute de universități americane dețin la începutul anilor 2010 active în valoare de aproximativ 400 de miliarde de dolari (în medie, puțin sub 500 de milioane de dolari pentru fiecare universitate, cu o mediană ușor mai mică de 100 de milioane). Desigur, asta înseamnă mai puțin de 1% din totalul patrimoniilor private deținute de gospodăriile americane. Dar este totuși o masă importantă, care aduce anual resurse însemnate universităților americane, sau cel puțin unora dintre ele[1]. Mai presus de orice, și acesta este aspectul

[1] Dotările totale cu capital ale universităților americane reprezintă circa 3% din PIB-ul american, iar veniturile produse în fiecare an sunt aproximativ 0,2% din PIB, aproape 10% din cheltuielile totale ale învățământului superior în Statele Unite. Însă această proporție poate crește până la 30%–40% din resurse în universitățile cel mai bine dotate. În plus, aceste dotări cu capital joacă un rol în guvernarea și autonomia instituțiilor, care depășește adesea importanța lor monetară în totalul resurselor. Vezi anexa tehnică.

care ne interesează aici cel mai mult, dotările cu capital ale universităților americane implică publicarea unor rapoarte financiare fiabile și amănunțite, care pot fi utilizate pentru a studia an după an randamentele obținute de instituții, ceea ce nu este valabil și în cazul patrimoniilor private. În plus, aceste date au fost colectate de la sfârșitul anilor 1970 de asociația profesională a universităților americane, care a publicat în fiecare an începând cu 1979 analize statistice importante.

Principalele rezultate pe care le putem obține cu ajutorul acestor date sunt indicate în tabelul 12.2[1]. Prima concluzie este că randamentul mediu obținut de dotările universitare americane a fost extrem de ridicat în ultimele decenii: în medie, 8,2% pe an în perioada 1980–2010 (și 7,2% în intervalul 1990–2010[2]). Desigur, au existat fluctuații în cursul fiecăruia dintre aceste decenii, ani cu randament slab, ba chiar negativ, de pildă în 2008–2009, și ani cu adevărat favorabili, în care randamentul universitar mediu depășea cu mult 10%. Însă important este că, atunci când calculăm mediile pe zece, douăzeci sau treizeci de ani, constatăm randamente extrem de mari, de același tip cu cele observate în cazul miliardarilor din clasamentul *Forbes*.

Să mai precizăm că randamentele indicate în tabelul 12.2 sunt randamentele nete reale obținute de dotările universitare, după luarea în calcul a plusvalorilor și după deducerea inflației, a impozitelor în vigoare (aproape inexistente, fiind vorba despre instituții nonprofit) și a tuturor costurilor de gestiune,

[1] Datele utilizate provin în principal din rapoartele publicate de National Association of College and University Business Officers și din rapoartele financiare publicate de mai multe universități (cu precădere Harvard, Yale, Princeton). Vezi anexa tehnică.

[2] Pentru rezultatele pe subperioade, vezi anexa tehnică, tabelul S12.2.

în special după deducerea salariilor tuturor persoanelor din cadrul universității sau din exterior care au pus la punct și au implementat strategia de investiție a instituției. Prin urmare, este vorba cu adevărat despre randamentul pur al capitalului, în sensul pe care l-am definit în această carte, adică ceea ce aduce un capital prin simplul fapt că este deținut, în afara oricărei forme de muncă.

A doua concluzie care se conturează din tabelul 12.2 este că randamentul obținut crește masiv odată cu dimensiunea dotării. Pentru cele circa 500 de universități din 850 cu dotări mai mici de 100 de milioane de dolari, randamentul este de 6,2% în perioada 1980–2010 (și de 5,1% în perioada 1990–2010), un nivel destul de confortabil și net superior randamentului mediu obținut de patrimoniile private în ansamblu în această perioadă[1]. Randamentul crește constant odată cu nivelul dotărilor. Pentru cele 60 de universități cu dotări de peste un miliard de dolari, randamentul atinge în medie 8,8% pe an în perioada 1980–2010 (7,8% în perioada 1990–2010). Dacă analizăm cele trei universități fruntașe (Harvard, Yale, Princeton), care nu s-au schimbat între 1980 și 2010, randamentul atinge 10,2% în perioada 1980–2010 (10% în perioada 1990–2010), de două ori mai mult decât universitățile cel mai slab dotate[2].

[1] Trebuie să subliniem totuși că decalajul principal provine din faptul că proprietarii de patrimonii private trebuie să achite în general impozite considerabile: randamentul mediu real înaintea impozitelor este de 5% pe an în Statele Unite în perioada 1980–2010. Vezi anexa tehnică.

[2] Numărul de universități indicat între paranteze în tabelul 12.2 corespunde dotărilor din 2010, însă, pentru a nu denatura rezultatele, randamentele au fost calculate clasând universitățile în funcție de dotarea în vigoare la începutul fiecărui deceniu. Toate rezultatele detaliate sunt disponibile în anexa tehnică: vezi mai ales tabelul S12.2.

Dacă analizăm strategiile de investiție ale diferitelor universități, constatăm la toate nivelurile portofolii extrem de diversificate, cu o preferință evidentă pentru acțiunile americane și străine și pentru obligațiunile din sectorul privat (obligațiunile publice, mai ales cele emise de statul american, care nu sunt atât de profitabile, reprezintă mai puțin de 10% din portofolii și sunt aproape în totalitate absente din cele mai mari dotări). Pe măsură ce urcăm în ierarhia dotărilor, observăm o amplificare masivă a „strategiilor alternative", adică a investițiilor cu un randament foarte mare, precum acțiunile necotate (*private equity*) și mai ales acțiunile necotate străine (care necesită o expertiză puternică); fondurile speculative (*hedge funds*), produsele derivate; și investițiile imobiliare și în materii prime: energie, resurse naturale, diverse produse derivate din materiile prime (este vorba despre investițiile care necesită o expertiză specializată, care pot fi deosebit de rentabile)[1]. Dacă examinăm importanța dobândită de ansamblul acestor „investiții alternative", al căror unic punct comun este că ies din cadrul investițiilor financiare clasice accesibile tuturor (acțiuni, obligațiuni), constatăm că ele reprezintă puțin peste 10% din portofolii pentru dotările mai mici de 50 de milioane de euro, apoi cresc rapid la 25% între 50 și 100 de milioane de euro, la 35% între 100 și 500 de milioane de euro, la 45% între 500 de milioane și un miliard, culminând la mai bine de 60% din portofolii pentru dotările mai mari de un miliard de euro. Datele disponibile, care au meritul de

[1] Merită să notăm că sectorul imobiliar poate constitui o investiție cu un randament foarte mare, dacă reușim să identificăm proiectele bune de la nivel mondial (în practică, este vorba atât despre sectorul imobiliar profesional și comercial, cât și despre cel rezidențial, adesea la scară mare).

a fi publice și extrem de amănunțite, ne permit să observăm fără nici o ambiguitate că tocmai aceste investiții alternative permit dotărilor foarte mari să obțină randamente reale de circa 10% pe an, în vreme ce dotările cele mai mici trebuie să se mulțumească cu 5%.

Este interesant de remarcat că volatilitatea randamentelor de la un an la altul nu pare considerabil mai mare pentru cele mai puternice dotări: randamentul mediu obținut de Harvard sau de Yale variază în jurul valorii medii, însă nu mai mult decât cel al dotărilor mai mici, iar dacă facem media pe câțiva ani, primul este în mod sistematic mai mare decât cel de-al doilea, cu un decalaj aproximativ constant în timp. Altfel spus, cel mai mare randament obținut de cele mai consistente dotări nu se datorează în primul rând asumării unui risc sporit, ci, mai curând, unei strategii de investiție mai sofisticate, care permite accesul constant la portofolii mai rentabile din punct de vedere structural[1].

Capital și economii de scară

Principala explicație pentru aceste fapte pare să decurgă din economiile de scară și din efectele asociate cu costurile de gestionare a portofoliilor. Concret, Harvard cheltuiește în prezent aproape 100 de milioane de dolari pe an pentru costuri de management. E o sumă frumoasă pentru a remunera o echipă vastă și hiperspecializată de manageri de portofoliu, capabilă să identifice cele mai bune oportunități de investiții alternative în lumea întreagă. Însă costurile de management

[1] Aceasta se confirmă de altfel prin faptul că există relativ puține răsturnări de avere în această perioadă de treizeci de ani (1980–2010): în cea mai mare parte, ierarhia dotărilor universitare rămâne aceeași.

reprezintă puțin peste 0,3% pe an din dotările universității Harvard (de circa 30 de miliarde de dolari). Dacă astfel se obține un randament anual de 10% în loc de 5%, cu siguranță este o afacere nemaipomenită. O universitate cu dotări de doar un miliard de dolari (care sunt totuși considerabile) nu își poate însă permite să plătească 100 de milioane de dolari pentru o echipă de manageri: asta ar însemna costuri de management de 10% pe an. În practică, universitățile își limitează costurile de gestiune la mai puțin de 1% și cel mai adesea la sub 0,5% pe an: pentru a gestiona dotări de un miliard, vom cheltui așadar 5 milioane de dolari, ceea ce nu permite recrutarea aceleiași echipe de specialiști în investiții alternative precum cea asigurată cu 100 de milioane. Cât despre North Iowa Community College și dotările ei de 11,5 milioane de dolari, chiar dacă ar aloca 1% pe an costurilor de management, adică 115 000 de dolari, tot ar trebui să se mulțumească cu un manager de avere cu jumătate de normă sau mai curând cu un sfert de normă, ținând cont de prețurile pieței. Însă tot e mai bine decât cazul americanului mediu, care cu o avere de doar 100 000 de dolari va fi propriul manager și va trebui fără îndoială să se mulțumească cu sfaturile cumnatului. Desigur, intermediarii financiari și managerii de avere nu sunt întotdeauna infailibili (spus în două cuvinte); dar, în măsura în care facilitează, în medie, identificarea celor mai rentabile investiții, acest mecanism central este motivul pentru care cele mai importante dotări obțin cele mai mari randamente.

Aceste rezultate sunt frapante deoarece ilustrează clar și concret mecanismele care pot duce la o inegalitate foarte puternică a randamentului capitalului în funcție de dimensiunea capitalului inițial. În special, este important să conștientizăm

faptul că aceste randamente explică în bună parte prosperitatea celor mai mari universități americane, și nu donațiile foștilor studenți, care constituie un flux mult mai redus, de cinci până la de zece ori mai mic decât randamentul anual al dotărilor[1].

Totuși, aceste rezultate trebuie interpretate cu precauție. Ar fi exagerat să încercăm să le aplicăm pentru a anticipa evoluția inegalității mondiale a averilor individuale în deceniile următoare. În primul rând, aceste randamente foarte mari observate în perioadele 1980–2010 și 1990–2010 reflectă parțial fenomenul de redresare pe termen lung a prețului activelor imobiliare și bursiere la nivel global pe care l-am analizat în partea a doua și care ar putea să nu se prelungească (situație în care toate randamentele pe termen lung evocate mai sus ar trebui fără îndoială ușor reduse în deceniile următoare)[2]. Apoi, este posibil ca economiile de scară să nu afecteze decât portofoliile extrem de importante și să fie mai reduse pentru averile „modeste", de 10 sau 50 de milioane de euro, averi care, cum am văzut, cântăresc mai mult în patrimoniul total global decât miliardarii din clasamentul *Forbes*. În sfârșit,

[1] De exemplu, în cazul universității Harvard, rapoartele financiare anuale arată că dotările au adus un randament real de 10% pe an între 1990 și 2010, pe când noile donații incluse în dotări reprezintă în medie 2% pe an. Acest venit real total (randamente și donații), echivalentul a 12% din dotări, a fost împărțit între un vărsământ anual la bugetul universității echivalent cu 5% din dotări și o recapitalizare echivalentă cu 7% pe an. Aceasta a permis dotărilor să crească de la doar 5 miliarde de dolari în 1990 la aproape 30 de miliarde de dolari în 2010, permițând universității să consume un flux anual de resurse de două ori și jumătate mai mare decât donațiile primite.

[2] Trebuie totuși să subliniem că această redresare istorică a prețului activelor nu pare să adauge decât un punct de randament suplimentar anual, ceea ce, raportat la scara randamentelor evocate aici, este relativ limitat. Vezi anexa tehnică.

trebuie să precizăm că, chiar dacă am deduce toate costurile de management, aceste randamente reflectă capacitatea instituției de a alege managerii potriviți. Or, o familie nu este o instituție: întotdeauna sosește un moment când un copil risipitor cheltuiește moștenirea, ceea ce consiliul universității Harvard nu este probabil să facă, din simplul motiv că numeroase persoane vor reacționa și se vor mobiliza pentru a îndepărta factorii perturbatori. Aceste „șocuri" prezente la nivelul traiectoriilor familiale permit – în principiu – evitarea unei creșteri infinite a inegalităților la nivel individual și convergența spre o distribuție echilibrată a patrimoniului.

Acestea fiind spuse, aceste argumente nu sunt decât parțial liniștitoare. Ar fi totuși puțin imprudent să ne bazăm doar pe această forță eternă, dar incertă (degenerescența familiilor) pentru a limita proliferarea miliardarilor. Am notat deja că e nevoie de un decalaj r – g de amploare moderată pentru ca distribuția echilibrată să devină profund inegalitară. Randamentul nu trebuie să atingă 10% pe an pentru toate patrimoniile mari: o discrepanță mai redusă ar fi de ajuns pentru a provoca un șoc inegalitar major.

Trebuie să mai adăugăm și că familiile bogate inventează necontenit formule juridice din ce în ce mai sofisticate pentru a-și găzdui patrimoniul – trust funds, fundații –, adesea din rațiuni fiscale, dar uneori și pentru a limita capacitatea generațiilor viitoare de a face orice le trece prin cap cu activele respective. Altfel spus, granița dintre indivizii susceptibili să greșească și fundațiile eterne nu este de netrecut, cum am putea crede. Aceste restricții în ceea ce privește drepturile generațiilor viitoare au fost în principiu drastic limitate în urmă cu mai bine de două secole, când s-au abolit acele *entails* (vezi

capitolul 10). Însă în practică aceste reguli pot fi ocolite uneori, atunci când miza o impune. În special, este adesea dificil să distingem între fundațiile pur private și familiale și fundațiile cu adevărat caritabile. În fapt, familiile folosesc aceste structuri în ambele scopuri și au în general grijă să mențină controlul asupra fundațiilor în care își investesc activele, inclusiv atunci când aceste structuri se prezintă ca fiind preponderent caritabile[1]. În general, nu este simplu să aflăm care sunt drepturile precise ale copiilor și ale apropiaților în aceste structuri complexe, deoarece detaliile importante sunt adesea precizate în documente care nu sunt publice, iar un *trust fund* cu vocație mai curând familială și succesorală există uneori alături de o fundație cu vocație caritabilă[2]. Este de asemenea interesant de menționat că donațiile declarate la fisc scad întotdeauna destul de brutal atunci când sunt înăsprite condițiile de control (de pildă, atunci când donatorului i se cere să prezinte chitanțe mai exacte sau când fundațiile respective trebuie să întocmească declarații mai detaliate decât înainte, pentru a dovedi că obiectul lor oficial este respectat și că folosirea privată a fondurilor fundației nu depășește anumite limite), ceea

[1] În virtutea acestui criteriu al controlului efectiv, clasamentul *Forbes* alege de pildă să includă în averea personală a lui Bill Gates activele investite în Bill & Melinda Gates Foundation. Faptul că deține controlul pare incompatibil cu noțiunea de donație dezinteresată.

[2] Potrivit spuselor lui Bernard Arnault, acționar principal la LVMH (liderul mondial al obiectelor de lux), obiectivul fundației belgiene care îi găzduiește activele nu este nici caritabil, nici fiscal: el este înainte de toate succesoral. „Printre cei cinci copii și cei doi nepoți ai mei, există unul care se va dovedi capabil să preia frâiele", precizează el. Însă se teme de dispute. Plasându-și acțiunile în fundație, îi obligă să voteze în mod „indisociabil", ceea ce permite să „asigurarea perenității grupului dacă eu aș dispărea, iar moștenitorii mei nu s-ar înțelege între ei". Vezi *Le Monde*, 11 aprilie 2013.

ce confirmă ideea caracterului poros dintre utilizarea privată și cea publică a acestor structuri[1]. În sfârșit, este extrem de dificil de spus cu exactitate câte fundații au obiective pe care le putem considera cu adevărat de interes general[2].

Care este efectul inflației asupra inegalității randamentelor capitalului?

Rezultatele obținute pentru randamentul dotărilor universitare ne îndeamnă să spunem câteva cuvinte despre noțiunea de randament pur al capitalului și despre efectele inegalitare ale inflației. Cum am văzut în capitolul 1, rata inflației pare să se fi stabilizat în jurul unei noi norme de circa 2% pe an în țările bogate începând cu anii 1980–1990, un nivel mult mai scăzut decât vârfurile inflaționiste observate în cursul secolului XX și mult mai mare decât inflația nulă sau cvasinulă din secolul al XIX-lea și până în 1914. În țările emergente, inflația este acum și mai mare decât cea din țările bogate (ea depășește adesea 5%). Întrebarea este următoarea: care este consecința unei inflații de 2% – sau de 5% – în loc de 0% asupra randamentului capitalului?

Ne imaginăm uneori, în mod eronat, că inflația reduce randamentul mediu al capitalului. Este fals, întrucât, în medie, prețul capitalului, adică prețul activelor imobiliare și financiare, tinde să crească la fel de rapid ca prețurile de consum. Să luăm cazul unei țări în care rezerva de capital reprezintă

[1] Lucrările lui Gabrielle Fack și Camille Landais, care se sprijină pe exploatarea reformelor de acest tip în Statele Unite și în Franța, sunt nespus de clare în această privință. Vezi anexa tehnică.

[2] Pentru o tentativă incompletă de estimare în cazul Statelor Unite, vezi anexa tehnică.

șase ani de venit național ($\beta = 6$), iar proporția capitalului în venitul național este de 30% ($\alpha = 30\%$), ceea ce corespunde unui randament mediu de 5% ($r = 5\%$). Să ne închipuim că în această țară inflația crește de la 0% la 2% pe an. Chiar ne imaginăm că randamentul mediu al capitalului va scădea de la 5% la 3%? Firește că nu. La o primă aproximare, dacă prețurile de consum cresc cu 2% pe an, cel mai probabil și prețurile activelor vor crește în medie cu 2% pe an. Așadar, nu vor exista în medie nici plusvalori pozitive, nici plusvalori negative, iar randamentul capitalului va rămâne la nivelul de 5% pe an. În schimb, cel mai probabil este ca inflația să modifice distribuția acestui randament mediu între cetățenii țării. Problema este că în practică redistribuirile induse de inflație sunt complexe, multidimensionale și, în bună parte, imprevizibile și incontrolabile.

Credem uneori că inflația este dușmanul rentierului și că este posibil ca astfel să se explice parțial preferința civilizațiilor moderne pentru inflație. Este adevărat, pe de-o parte, în sensul că inflația impune un minim de atenție pentru capital. În prezența inflației, cel care se mulțumește să se așeze pe un morman de bancnote va vedea cum acesta se va nărui chiar sub ochii săi și va sfârși ruinat, chiar dacă averea nu-i este impozitată. În acest sens, inflația este o taxă pe bogăția inertă sau, mai exact, pe bogăția care nu este deloc investită. Însă, după cum am subliniat în repetate rânduri în această carte, este de ajuns să investești patrimoniul în active reale, în special în active imobiliare sau bursiere, care reprezintă mase mai importante decât bancnotele[1], pentru a evita cu totul această taxă inflaționistă. Rezultatele pe care le-am prezentat mai devreme cu privire la

[1] Vezi capitolul 5.

randamentele dotărilor universitare o confirmă cât se poate de clar. Fără îndoială, faptul că inflația este mai curând 2% decât 0% nu împiedică patrimoniile cele mai importante să obțină randamente reale extrem de ridicate.

Ne putem chiar imagina că inflația tinde mai curând să amelioreze poziția relativă a patrimoniilor mari față de cele mai slabe, în sensul că sporește importanța managerilor de averi și a intermediarilor financiari. Când deținem 10 sau 50 de milioane de euro, probabil că nu ne putem permite aceiași manageri de averi ca universitatea Harvard, însă dispunem totuși de suficiente mijloace pentru a apela la consilieri financiari și pentru a beneficia de servicii bancare ce ne permit să evităm inflația. Când deținem 10 000 sau 50 000 de euro, opțiunile de portofoliu propuse de bancher sunt mult mai restrânse: contactele sunt în general mai scurte și majoritatea economiilor sunt păstrate adesea în contul curent, oferind un randament infim sau nul, și în conturile de economii al căror randament depășește cu puțin inflația. Trebuie adăugat că anumite active manifestă efecte care țin de dimensiune și sunt în general inaccesibile micilor patrimonii. Este important de înțeles că acest acces inegal la cele mai profitabile investiții este o realitate care afectează întreaga populație (și astfel mult mai vastă decât cazul extrem al „investițiilor alternative" disponibile doar celor mai mari averi sau dotări cu capital). De exemplu, pentru anumite produse financiare propuse de bănci există „bilete de intrare" relativ mari (uneori de sute de mii de euro), astfel încât economiile modeste trebuie adesea să se mulțumească cu produsele mai puțin interesante (ceea ce amplifică marjele disponibile pentru investițiile mai importante și, desigur, pentru remunerarea băncii).

Aceste efecte ale dimensiunii sunt importante mai ales în sectorul imobiliar. În practică, este vorba despre cel mai însemnat și mai evident bun pentru imensa majoritate a populației. Pentru mai toți oamenii, metoda cea mai simplă de a investi bani este achiziționarea unei locuințe. Astfel ești protejat de inflație (valoarea bunului crește în general cel puțin la fel de rapid ca prețurile de consum) și nu ești nevoit să plătești chirie, ceea ce corespunde unui randament real de 3%–4% pe an. Însă, atunci când dispunem de 10 000 sau de 50 000 de euro, nu este de ajuns să decidem să cumpărăm o locuință: trebuie să avem și posibilitatea. Or, fără un aport inițial substanțial sau cu un loc de muncă considerat precar, adesea este dificil de obținut un împrumut suficient. Chiar dacă dispunem de 100 000 sau de 200 000 de euro, dar ne desfășurăm activitatea profesională într-un oraș mare și avem un salariu care nu face parte din cele două–trei centile superioare ale ierarhiei salariale, poate fi dificil să devenim proprietarii unui apartament, chiar dacă acceptăm să ne îndatorăm pe perioade lungi și la dobânzi mari. Drept urmare, cei care pornesc cu un patrimoniu inițial mic vor rămâne cel mai adesea chiriași: vor fi așadar nevoiți să plătească o chirie substanțială (și să asigure un randament ridicat unui proprietar) vreme de mai mulți ani, uneori toată viața, în vreme ce economiile lor din bancă abia dacă sunt protejate de inflație.

În schimb, cei care pornesc cu un patrimoniu mai însemnat, grație unei moșteniri sau unei donații ori faptului că dispun de un salariu îndeajuns de mare – sau și una, și alta –, vor putea deveni proprietarii unei locuințe mai rapid, ceea ce le va permite să obțină un randament real de cel puțin 3%–4% pe an pentru economiile lor și să economisească mai

mult datorită faptului că nu sunt nevoiți să plătească chirie. Această inegalitate a accesului la proprietatea imobiliară ca efect al dimensiunii averii a existat dintotdeauna[1]. În plus, ea poate fi ocolită în principiu, de pildă achiziționând un apartament mai mic decât cel de care avem nevoie pentru a locui (ca să-l închiriem) sau investind în alte tipuri de active. Însă ea a fost într-o anumită măsură agravată de inflația modernă: în secolul al XIX-lea, când inflația era nulă, micile economii puteau obține relativ ușor un randament real de 3% sau 4%, de exemplu achiziționând titluri de stat; astăzi, un asemenea randament este adesea inaccesibil persoanelor cu cele mai modeste economii.

Să rezumăm. Principalul efect al inflației nu este reducerea randamentului mediu al capitalului, ci redistribuirea acestuia. Și, chiar dacă efectele inflației sunt complexe și multidimensionale, totul pare să indice că redistribuirea indusă se face mai curând în detrimentul celor mai mici patrimonii și în beneficiul celor mai mari, așadar în sens invers față de cel dorit în general. Desigur, putem crede că inflația are ca efect și reducerea ușoară a randamentului pur mediu al capitalului, în sensul în care îi silește pe toți să acorde mai multă atenție gestionării activelor lor. Putem compara această schimbare istorică cu creșterea pe termen foarte lung a ratei deprecierii capitalului, care necesită decizii de investiție mai frecvente și înlocuirea activelor vechi cu altele noi[2]. În ambele cazuri,

[1] Ea era și mai accentuată în secolul al XIX-lea, cel puțin în mediul urban și în special la Paris, unde majoritatea imobilelor nu erau împărțite în apartamente înaintea Primului Război Mondial (așadar, era nevoie de mijloace pentru a cumpăra un imobil întreg).

[2] Vezi capitolul 5.

trebuie așadar să muncim astăzi puțin mai mult decât altădată pentru a obține un anumit randament: capitalul a devenit „mai dinamic". Dar este vorba aici despre o modalitate destul de indirectă și de puțin eficace de a combate renta: totul pare să sugereze că ușoara scădere a randamentului pur mediu al capitalului astfel indusă este mult mai puțin importantă decât creșterea inegalității randamentului și că ea nu amenință cele mai mari patrimonii. Inflația nu pune capăt rentei: dimpotrivă, ea contribuie fără îndoială la consolidarea inegalității distribuției capitalului.

Ca să evităm orice neînțelegere: nu propun aici revenirea la francul de aur și la inflația zero. În anumite condiții, inflația poate avea virtuțile ei, mai limitate însă decât ceea ce ne imaginăm uneori. Vom reveni la acest aspect atunci când vom evoca rolul băncilor centrale în creația monetară, mai ales în situațiile de panică financiară și de criză a datoriei publice. În plus, pot exista și alte mijloace decât inflația zero și renta din secolul al XIX-lea prin care cei mai modești să economisească în mod profitabil. Însă este important să conștientizăm încă de acum că inflația este un instrument extrem de grosolan, ba chiar contraproductiv, dacă obiectivul urmărit este de a evita revenirea la o societate de rentieri și, în plan mai general, de a reduce inegalitățile patrimoniale. Impozitul progresiv pe capital este o politică net mai adaptată, atât din motive de transparență democratică, cât și de eficacitate reală.

Randamentul fondurilor suverane: capital și politică

Să analizăm acum cazul fondurilor suverane, care s-au dezvoltat masiv în ultimele decenii, mai ales în țările exportatoare

de petrol. Datele publice disponibile privind strategiile de investiție și randamentele obținute efectiv sunt, din păcate, mult mai puțin detaliate și mai puțin sistematice decât cele referitoare la dotările universitare, ceea ce este cu atât mai regretabil cu cât mizele financiare sunt mai mari. Fondul norvegian, care valorează mai bine de 700 de miliarde de euro în 2013 (de două ori mai mult decât toate universitățile americane la un loc), publică cele mai amănunțite rapoarte financiare. Strategia sa de investiție, cel puțin la început, pare mai clasică decât cea a dotărilor universitare, fără îndoială, pe de-o parte, fiindcă ea se află sub controlul populației (care ar fi probabil mai puțin dispusă decât consiliul universității Harvard să accepte investiții masive în *hedge funds* și în acțiuni necotate), iar randamentele obținute par mai puțin bune[1]. Responsabilii fondului au obținut în ultimii ani autorizația de a se lansa mai puternic în investițiile alternative (îndeosebi în sectorul imobiliar internațional) și este posibil ca aceste randamente să crească în viitor. Vom preciza de asemenea că totalul costurilor de management al fondului se ridică la mai puțin de 0,1% din dotări (față de 0,3% pentru Harvard); însă, ținând cont de faptul că fondul este de peste douăzeci de ori mai mare, e mai mult decât suficient pentru a avea parte de consultanță de vârf în domeniul investițiilor. Aflăm de asemenea că în perioada 1970–2010 circa 60% din banii obținuți din petrol au fost

[1] Randamentul nominal mediu pentru perioada 1998–2012 nu este decât de 5% pe an. Cu toate acestea, este greu de făcut o comparație exactă cu randamentele studiate mai sus deoarece, pe de-o parte, perioada 1998–2012 este mai puțin bună decât 1990–2010 sau 1980–2010 (statisticile fondului norvegian încep, din păcate, abia în 1998) și, pe de altă parte, pentru că acest randament relativ slab se explică parțial prin aprecierea coroanei norvegiene.

investiți în fond, iar 40% au fost alocați anual cheltuielilor publice. Autoritățile norvegiene nu precizează care este obiectivul pe termen lung de sporire a fondului și de când va putea țara începe să consume randamentele obținute sau cel puțin o parte dintre ele. Fără îndoială că nici măcar ele nu știu: totul depinde de evoluția rezervelor petroliere, de prețul barilului și de randamentul obținut în deceniile următoare.

Dacă examinăm celelalte fonduri suverane și mai ales pe cele din Orientul Mijlociu, constatăm cu regret o și mai mare opacitate. Rapoartele financiare sunt cel mai adesea destul de sumare. În general, este imposibil să aflăm cu exactitate strategia de investiție, iar randamentele obținute sunt discutate aluziv și uneori inconsecvent de la un an la altul. Ultimele rapoarte publicate de Abu Dhabi Investment Authority, care gestionează cel mai important fond suveran mondial (aproximativ la egalitate cu Norvegia), anunță un randament real mediu de peste 7% pe an pentru perioada 1990–2010 și de peste 8% în intervalul 1980–2010. Ținând cont de randamentele observate pentru dotările universitare, pare cu totul plauzibil. Însă este dificil să spunem mai multe fără informații anuale detaliate.

Este interesant de menționat că, din câte se pare, există strategii extrem de diferite de investiție, în funcție de fonduri, care merg de altfel mână în mână cu strategii diverse de comunicare cu publicul și strategii politice variate pe scena internațională. În timp ce Abu Dhabi anunță sus și tare un randament ridicat, constatăm cu uimire că fondul Arabiei Saudite, clasat imediat după cele din Abu Dhabi și Norvegia în ierarhia fondurilor petroliere și înaintea Kuwaitului, Qatarului și Rusiei, alege, dimpotrivă, să nu iasă în evidență.

Este limpede că micile țări petroliere din Golful Persic, cu o populație locală limitată, se adresează în primul rând comunității financiare internaționale. Rapoartele saudite sunt mai sobre și includ prezentarea rezervelor lor în documente cu caracter mai general, indicând evoluția conturilor naționale și a bugetelor publice. Ele se adresează înainte de toate populației regatului, care se apropie de 20 de milioane de locuitori la începutul anilor 2010, un nivel scăzut în comparație cu țările mari din zonă (80 de milioane în Iran, 85 de milioane în Egipt, 35 de milioane în Irak), dar incomparabil mai mare față de microstatele din Golf[1]. Pe lângă această poziție diferită, s-ar părea că rezervele saudite sunt investite mult mai puțin agresiv. Conform documentelor oficiale, randamentul mediu obținut pentru rezervele Arabiei Saudite nu ar depăși 2%–3%, iar aceasta s-ar explica îndeosebi prin faptul că o foarte bună parte din aceste rezerve ar fi investită în titluri ale datoriei publice americane. Rapoartele financiare saudite nu oferă nici pe departe toate informațiile necesare pentru a cunoaște evoluția amănunțită a portofoliului lor, însă elementele disponibile sunt mult mai detaliate decât cele oferite de Emirate și par corecte în această privință.

De ce ar alege Arabia Saudită să-și investească rezervele în bonuri ale Trezoreriei americane, când ar putea obține randamente mult mai bune în alte părți? Întrebarea merită pusă

[1] Emiratele Arabe Unite (dintre care Abu Dhabi este cea mai mare componentă) au, potrivit ultimului recensământ din 2010, o populație națională de doar un milion de locuitori (și mai bine de șapte milioane de muncitori străini). Populația națională din Kuwait este comparabilă. Qatarul reunește circa 300 000 de localnici și 1,5 milioane de străini. Doar în Arabia Saudită sunt aproape zece milioane de străini (pe lângă populația națională de aproape 20 de milioane).

cu atât mai mult cu cât dotările universităților americane nu mai investesc în obligațiuni publice ale propriei țări de decenii întregi și caută randamentul în lumea întreagă, în fonduri speculative, în acțiuni necotate sau în produse derivate din materiile prime. Desigur, obligațiunile statului american oferă o garanție de stabilitate de invidiat într-o lume instabilă și este posibil ca publicul saudit să nu agreeze investițiile alternative. Cu toate acestea, dimensiunea politică și militară a unei astfel de opțiuni nu poate fi ignorată: chiar dacă acest lucru nu este afirmat explicit, nu este ilogic ca Arabia Saudită să împrumute la dobândă mică țara care o protejează din punct de vedere militar. Din câte știu eu, nimeni nu a încercat să calculeze cu acurateță profitabilitatea unei asemenea investiții. Însă pare evident că rata randamentului este destul de ridicată. Dacă Statele Unite, susținute de celelalte țări occidentale, nu ar fi venit să alunge armata irakiană din Kuwait în 1991, e posibil ca Irakul să fi amenințat ulterior zăcămintele saudite și ca alte țări din zonă, precum Iranul, să fi intrat în acest joc militar regional de redistribuire a rentei petroliere. Dinamica distribuției mondiale a capitalului este un proces economic, politic și militar. Așa a fost încă din epoca colonială, când puterile de la acea vreme – în frunte cu Marea Britanie și Franța – se grăbeau să scoată tunurile pentru a-și proteja investițiile. Cu siguranță va fi la fel și în secolul XXI, în condițiile unor configurații geopolitice diferite și dificil de anticipat.

Fondurile petroliere vor stăpâni lumea?

Până unde pot crește fondurile suverane în deceniile următoare? Conform estimărilor disponibile, imperfecte, după cum

se știe, totalul investițiilor fondurilor suverane ar reprezenta în 2013 puțin peste 5 300 de miliarde de dolari, din care aproximativ 3 200 de miliarde pentru fondurile țărilor petroliere (adăugând la principalele fonduri citate mai sus un număr mare de fonduri mai puțin importante: Dubai, Libia, Kazahstan, Algeria, Iran, Azerbaidjan, Brunei, Oman etc.) și circa 2 100 de miliarde pentru fondurile țărilor nonpetroliere (în principal, China, Hong Kong, Singapore și multe fonduri mai mici din numeroase țări[1]). Pentru a ne aminti ordinele de mărime, putem nota că este vorba despre aproape aceeași masă ca averea totală a miliardarilor inventariați de *Forbes* (în jur de 5 400 de miliarde de dolari în 2013). Altfel spus, miliardarii din lumea de astăzi dețin aproximativ 1,5% din totalul patrimoniilor private, iar fondurile suverane dețin echivalentul a circa 1,5% din patrimoniul privat mondial. Ne putem consola cu faptul că asta înseamnă totuși 97% din capitalul mondial pentru restul globului[2]. De asemenea, putem aplica fondurilor suverane aceleași proiecții ca pentru miliardari și să concluzionăm că nu vor căpăta o importanță decisivă – mai bine de 10%–20% din capitalul mondial – decât în a doua jumătate a secolului XXI și că suntem așadar departe de a fi nevoiți să achităm chiria lunară emirului din Qatar (sau contribuabilului norvegian). Această concluzie este parțial adevărată, însă am greși dacă am ignora problema.

[1] Vezi anexa tehnică.

[2] Trebuie să luăm în considerare și activele publice nonfinanciare (clădiri publice, școli, spitale etc.), precum și activele financiare neintegrate formal în fonduri suverane și să scădem datoriile publice. Patrimoniul public net reprezintă acum în medie mai puțin de 3% din patrimoniile private în țările bogate (uneori este negativ), așa că nu contează foarte mult. Vezi capitolele 3–5 și anexa tehnică.

În primul rând, nu există motive pentru care nu ar trebui să ne facem griji în legătură cu chiria copiilor și nepoților noștri și nu-i nevoie să așteptăm până când evoluția capătă proporții îngrijorătoare. Apoi, o bună parte din capitalul mondial ia forme puțin lichide (în special sub forma capitalului imobiliar și profesional, care nu poate fi tranzacționat pe piețele financiare), astfel încât proporția fondurilor suverane – și, în mai mică măsură, a miliardarilor – în activele financiare care pot fi mobilizate imediat, de pildă pentru a prelua o companie falimentară, pentru a cumpăra un club de fotbal sau pentru a investi într-un cartier în dificultate, acoperind astfel carențele unui stat fără posibilități, este în realitate mai mare[1]. De fapt, problema cu aceste investiții din țările petroliere este tot mai prezentă în țările bogate și îndeosebi în Franța, țară despre care am menționat deja în partea a doua a cărții că este fără îndoială una dintre cele mai puțin pregătite psihologic pentru marea revenire a capitalului.

În sfârșit și cel mai important, diferența esențială față de miliardari este că fondurile suverane – cel puțin cele ale țărilor petroliere – vor crește în deceniile următoare nu numai prin recapitalizarea randamentului lor, ci și prin investirea unei

[1] Dacă excludem imobiliarele și activele profesionale necotate, atunci activele financiare în sens strict reprezintă la începutul anilor 2010 între un sfert și o treime din patrimoniul privat mondial, adică între un an și un an și jumătate de PIB mondial (și nu patru ani). Fondurile suverane reprezintă așadar echivalentul a 5% din activele financiare mondiale. Ne referim aici la activele financiare nete deținute de gospodării sau de guverne. Ținând cont de participațiile încrucișate extrem de puternice între companiile financiare și nonfinanciare, atât în interiorul țărilor, cât și între țări, activele financiare brute sunt mult mai mari: peste trei ani de PIB mondial. Vezi anexa tehnică.

părți din câștigurile vânzărilor de petrol. Or, chiar dacă există numeroase incertitudini pe marginea acestui subiect – atât în ceea ce privește dimensiunea rezervelor, cât și evoluția cererii și a prețului petrolului –, totul pare să indice că acest efect îl poate domina cu mult pe cel al randamentului. Renta anuală obținută din exploatarea resurselor naturale, definită ca diferența dintre încasări și costurile de producție, reprezintă de la jumătatea anilor 2000 circa 5% din PIB-ul mondial (din care jumătate pentru renta petrolieră propriu-zisă și jumătate pentru celelalte resurse naturale: în primul rând, gaze, cărbune, minerale și lemn), față de aproximativ 2% în anii 1990 și mai puțin de 1% la începutul anilor 1970[1]. Conform unor modele de prognoză, prețul petrolului, situat în clipa de față la nivelul de 100 de dolari barilul (față de 25 de dolari la începutul anilor 2000), ar putea să se stabilizeze pe termen lung la circa 200 de dolari începând cu anii 2020–2030. Dacă o proporție îndeajuns de importantă din renta corespunzătoare este investită anual în fondurile suverane (proporție care ar trebui totuși să crească sensibil față de ritmul actual), atunci ne putem imagina cu ușurință un scenariu în care activele fondurilor suverane ar depăși 10%–20% din totalul patrimoniilor mondiale până în 2030–2040. Nici o lege economică nu împiedică o asemenea traiectorie: totul depinde de condițiile ofertei și cererii, de descoperirea unor noi zăcăminte sau surse de energie, de viteza cu care oamenii se vor obișnui să trăiască fără petrol. În orice caz, în mod aproape inevitabil, fondurile petroliere își vor continua progresul actual, iar proporția lor în

[1] Renta obținută din resursele naturale depășise deja 5% din PIB-ul mondial de la mijlocul anilor 1970 la jumătatea anilor 1980. Vezi anexa tehnică.

activele mondiale va fi în 2030–2040 de cel puțin două–trei ori mai mare decât astăzi, ceea ce ar reprezenta o evoluție considerabilă.

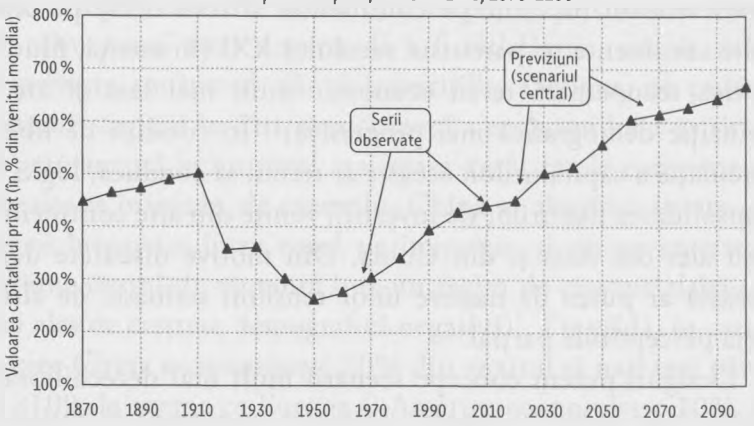
Dacă ar avea loc o asemenea evoluție, cel mai probabil țările occidentale ar accepta din ce în ce mai greu ideea că sunt deținute în cea mai mare parte de fondurile petroliere, iar aceasta ar declanșa mai devreme sau mai târziu reacții politice de diverse naturi, de pildă sub forma restricțiilor la nivelul posibilităților de achiziționare și de deținere de către fondurile suverane a activelor imobiliare, industriale și financiare naționale, ba chiar sub forma exproprierilor parțiale sau totale. O asemenea reacție nu este nici foarte chibzuită din punct de vedere politic, nici deosebit de eficace din punct de vedere economic, însă are meritul de a fi la îndemâna unui guvern național, inclusiv într-o țară de mici dimensiuni. Putem remarca de altfel că țările petroliere au început deja să-și restrângă investițiile străine și să investească masiv pe propriul teritoriu, pentru a construi muzee, hoteluri, universități, ba chiar stațiuni de schi, uneori într-un mod cu totul lipsit de raționalitate economică și financiară. Acest comportament poate fi interpretat ca o conștientizare precoce a faptului că este mai dificil să fii expropriat acasă decât peste hotare. Nu există totuși nici o garanție că acest proces va decurge întotdeauna pașnic: nimeni nu cunoaște locul precis al graniței psihologice și politice care nu trebuie încălcat atunci când vine vorba despre deținerea unei țări de către o alta.

Va stăpâni China lumea?

Cazul fondurilor suverane ale țărilor nonpetroliere se pune puțin diferit. De ce ar decide o țară lipsită de o resursă naturală anume să dețină altă țară? Am putea crede că este vorba despre o ambiție neocolonială, voința de putere, ca în vremea colonialismului european. Însă diferența este că țările europene dispuneau pe atunci de un avans tehnologic care le asigura supremația. China și celelalte țări emergente nonpetroliere cresc cu siguranță extrem de rapid. Însă totul sugerează că această creștere va stagna odată ce îi vor ajunge din urmă pe lideri din punctul de vedere al productivității și al nivelului de trai. Diseminarea cunoștințelor și a tehnicilor de producție este un proces esențialmente egalizator: odată ce țările mai puțin dezvoltate le ajung din urmă pe cele mai avansate, ele încetează să crească mai rapid.

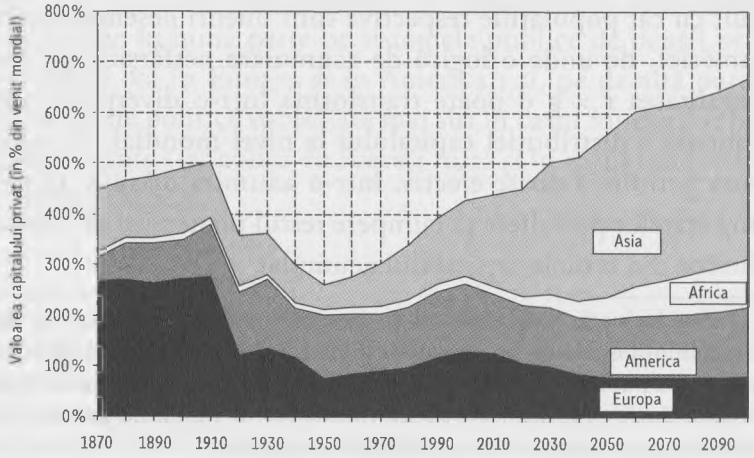
În scenariul central de evoluție a raportului capital/venit la nivel mondial, prezentat în capitolul 5, am pornit de la premisa că ratele de economisire din diverse țări se vor stabiliza la circa 10% din venitul național pe măsură ce acest proces de convergență internațională se va apropia de sfârșit. În acest caz, acumularea capitalului va atinge proporții comparabile în toate țările. O parte foarte importantă din rezerva de capital mondial va fi cu siguranță acumulată în țările asiatice, în special în China, în funcție de cota lor viitoare din producția mondială. Însă, conform acestui scenariu central, raportul capital/venit ar trebui să atingă valori asemănătoare pe diversele continente, așadar fără dezechilibre majore între economii și investiții în diferitele regiuni. Singura excepție o constituie Africa: în scenariul central reprezentat în graficele

Graficul 12.4.
Raportul capital/venit în lume, 1870–2100



Citirea graficului: Conform simulărilor scenariului central, raportul capital/venit la nivel mondial s-ar putea apropia de 700% până la sfârșitul secolului XXI. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graficul 12.5.
Distribuția capitalului mondial, 1870–2100



Citirea graficului: Conform scenariului central, țările asiatice ar trebui să dețină circa o jumătate din capitalul mondial în secolul XXI. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

12.4–12.5, raportul capital/venit ar trebui să se situeze la un nivel sensibil mai mic pe continentul african decât pe celelalte continente pe parcursul secolului XXI (în esență, fiindcă Africa recuperează teren economic mult mai lent și are o tranziție demografică mai progresivă)[1]. În condiții de liberă circulație a capitalurilor, aceasta ar trebui să conducă, logic, la consolidarea fluxurilor de investiții venite din alte continente, mai ales din Asia și din China. Din motive discutate deja, aceasta ar putea da naștere unor tensiuni serioase, de altfel deja perceptibile parțial.

Desigur, putem concepe scenarii mult mai dezechilibrate decât acest scenariu central. Dar este important să insistăm asupra faptului că forțele de divergență sunt mult mai puțin evidente decât în cazul fondurilor petroliere, a căror creștere depinde de o „mană" total disproporționată față de nevoile populațiilor proprietare ale „manei" în cauză (cu atât mai mult cu cât populațiile respective sunt uneori nesemnificative numeric), de unde o logică de acumulare nesfârșită, pe care inegalitatea r > g o poate transforma într-o divergență permanentă a distribuției capitalului la nivel mondial. Pe scurt, renta petrolieră poate efectiv, într-o anumită măsură, să permită statelor petroliere să cumpere restul planetei și să trăiască ulterior din rentele capitalului acumulat[2].

[1] Am inclus în mod implicit în ipotezele noastre referitoare la rata economiilor pe termen lung pentru China (ca și pentru celelalte țări) atât economiile publice, cât și economiile private. Nu putem preconiza relația viitoare dintre proprietatea publică (îndeosebi în fondurile suverane) și proprietatea privată în China în deceniile următoare.

[2] Acest proces transparent de transformare a rentei petroliere în rentă de capital diversificată are cel puțin meritul de a ilustra următorul aspect: capitalul a luat de-a lungul vremii diverse forme – funciar, petrolier,

În cazul Chinei, al Indiei și al altor țări emergente, lucrurile sunt complet diferite: aceste țări au populații considerabile, ale căror nevoi sunt departe de a fi satisfăcute, atât în ceea ce privește consumul, cât și investițiile. Desigur, ne putem imagina scenarii în care rata chineză a economiilor s-ar situa în permanență la un nivel mai mare decât ratele europene și americane întrucât, de exemplu, China ar alege un sistem de pensii întemeiat întru totul pe investiții, și nu pe cotizații, opțiune destul de tentantă într-un regim de creștere slabă (și mai ales de creștere demografică negativă)[1]. De pildă, în cazul în care China economisește 20% din venitul ei național până în 2100, în vreme ce Europa și America economisesc 10%, o bună parte din bătrânul Continent și din Lumea Nouă va fi deținută până la sfârșitul secolului de uriașe fonduri de pensie chineze[2]. Acest lucru este posibil, însă puțin plauzibil, pe de-o parte fiindcă salariații chinezi și societatea chineză în ansamblul ei vor prefera fără îndoială, nu fără motive întemeiate, să se bazeze în bună parte pe sistemele publice de pensii prin distribuție (ca în Europa și în America); și, pe de altă parte, din motivele politice subliniate mai sus în cazul fondurilor petroliere și care s-ar aplica cu aceeași forță și în cazul fondurilor de pensie chineze.

---

financiar, profesional, imobiliar etc. –, dar acest lucru nu a schimbat cu adevărat logica lui profundă sau a modificat-o mult mai puțin decât ne imaginăm uneori.

[1] În cadrul sistemului de pensii prin distribuție, cotizațiile vărsate de lucrătorii activi servesc direct pentru plata pensiilor celor retrași deja din viața activă, fără a fi investite. Pentru aceste chestiuni, vezi capitolul 13.

[2] Poate fi vorba de un sfert până la o jumătate din capitalul european și american (ba chiar mai mult, în funcție de ipoteze). Vezi anexa tehnică.

Divergență internațională, divergență oligarhică

În orice caz, această amenințare a divergenței internaționale asociată cu stăpânirea treptată a țărilor bogate de către China (sau de fondurile petroliere) pare mult mai puțin credibilă și periculoasă decât o divergență de tip oligarhic, adică un proces în care țările bogate ar fi deținute de propriii lor miliardari sau, mai general, în care toate țările – inclusiv, firește, China și țările petroliere – ar fi deținute tot mai masiv de miliardari și de alți multimilionari de pe planetă. Cum am văzut mai devreme, acest proces este în plină desfășurare. Odată cu scăderea programată a ratei mondiale de creștere și cu concurența tot mai acerbă dintre țări pentru atragerea de capital, totul sugerează că inegalitatea r > g va fi puternică în cursul acestui veac. Dacă adăugăm și faptul că randamentul capitalului crește odată cu dimensiunea capitalului inițial, fenomen care poate fi accentuat de complexitatea tot mai mare a piețelor financiare globalizate, observăm că sunt întrunite toate condițiile pentru ca proporția deținută de centila și de milimea superioare din ierarhia mondială a patrimoniilor în capitalul planetei să atingă niveluri fără precedent. Este în mod cert dificil de spus ce ritm va urma această divergență. Însă, în orice caz, riscul unei divergențe oligarhice pare mult mai puternic decât cel al unei divergențe internaționale[1].

Trebuie să insistăm îndeosebi asupra faptului că teama de supremația mondială a Chinei este la ora actuală pur și simplu

[1] De altfel, divergența petrolieră poate fi considerată o divergență de tip oligarhic: fondurile petroliere pot genera o acumulare infinită și durabilă, deoarece renta petrolieră este deținută de un grup restrâns de persoane.

o fantasmă. Țările bogate sunt în realitate mult mai bogate decât își imaginează uneori. Totalitatea patrimoniilor imobiliare și financiare, nete de orice datorie, deținute de gospodăriile europene reprezintă la începutul anilor 2010 circa 70 000 de miliarde de euro. Comparativ, totalitatea activelor deținute în diferitele fonduri suverane chineze și în rezervele Băncii Chinei reprezintă aproximativ 3 000 de miliarde de euro, adică de peste douăzeci de ori mai puțin[1]. Țările bogate nu sunt pe cale de a fi preluate de țările sărace; ar trebui mai întâi ca acestea din urmă să se îmbogățească, ceea ce va mai dura câteva decenii.

Atunci, de unde vine această teamă, acest sentiment de deposedare, parțial irațional? El se explică fără îndoială printr-o tendință universală de a-i căuta în altă parte pe vinovații pentru greutățile domestice. De exemplu, mulți oameni din Franța își imaginează că bogații cumpărători străini sunt responsabili de creșterea fulminantă a prețurilor proprietăților imobiliare pariziene. Or, dacă analizăm cu minuțiozitate evoluția tranzacțiilor în funcție de identitatea cumpărătorilor și de tipul apartamentului, constatăm că sporirea numărului de cumpărători străini (sau rezidenți peste hotare) abia justifică 3% din creșterea prețurilor. Altfel spus, nivelurile foarte înalte de capitalizare imobiliară observate în prezent se explică în proporție de 97% prin faptul că există suficienți cumpărători

[1] PIB-ul Uniunii Europene se apropia de 15 000 de miliarde de euro în 2012–2013, față de circa 10 000 de miliarde de euro pentru PIB-ul Chinei, ca paritate a puterii de cumpărare (și 6 000 de miliarde la rata actuală de schimb, ceea ce e mai pertinent, dat fiind că este vorba despre active financiare internaționale). Vezi capitolul 1. Activele străine nete ale Chinei cresc rapid, dar nu îndeajuns încât să se poată compara cu totalul patrimoniilor private ale țărilor bogate. Vezi anexa tehnică.

francezi și rezidenți în Franța suficient de prosperi pentru a susține un asemenea curs[1].

După părerea mea, acest sentiment de deposedare se explică înainte de toate prin faptul că patrimoniile sunt puternic concentrate în interiorul țărilor bogate (pentru o bună parte din populație, capitalul este o noțiune abstractă), iar procesul de separare politică a celor mai importante patrimonii a început deja destul de amplu. Pentru majoritatea locuitorilor din țările bogate, în special din Europa și din Franța, această idee conform căreia gospodăriile europene dețin un capital de douăzeci de ori mai mare decât rezervele chineze pare relativ abstractă, în măsura în care este vorba despre patrimonii private, și nu despre fonduri suverane cu mobilizare imediată, de pildă pentru a ajuta Grecia, cum a propus cu amabilitate China în ultimii ani. Aceste patrimonii private europene sunt totuși o realitate și, dacă guvernele Uniunii Europene ar decide să le folosească, ele ar putea să o facă. Însă fapt este că unui guvern izolat îi este foarte dificil să reglementeze sau să impoziteze patrimoniile și veniturile pe care le generează. Această pierdere a suveranității democratice este cea care explică cel mai bine sentimentul de deposedare ce pune astăzi stăpânire pe țările bogate, mai ales în Europa, al cărei teritoriu este împărțit în mici state ce concurează pentru a atrage capital, ceea ce agravează întregul proces. Creșterea foarte puternică a pozițiilor financiare brute între țări (fiecare este posedată tot mai mult de către vecinii ei), analizată în capitolul 5, contribuie de asemenea la această evoluție și amplifică acest sentiment de neputință.

[1] Vezi A. Sotura, „Les étrangers font-ils monter les prix de l'immobilier? Estimation à partir de la base de la chambre de notaires de Paris, 1993–2008", EHESS și PSE, 2011.

Vom observa în partea a patra a acestei cărți în ce măsură un impozit mondial – sau european – pe capital poate constitui un instrument adaptat pentru a depăși aceste contradicții și ce alte soluții ar putea aduce guvernele care vor fi nevoite să înfrunte această realitate. Să precizăm de la bun început că divergența oligarhică nu este doar mai probabilă decât divergența internațională, ci și mult mai dificil de combătut, deoarece ea necesită un grad înalt de coordonare internațională între țări care sunt obișnuite să se concureze. Secesiunea patrimonială tinde de altfel să șteargă însăși ideea de naționalitate, întrucât cei mai bogați pot într-o anumită măsură să plece cu patrimoniul lor și să-și schimbe naționalitatea, rupând orice legătură cu comunitatea de origine. Doar o reacție coordonată la un nivel regional relativ vast permite soluționarea acestei probleme.

Sunt țările bogate atât de sărace?

Trebuie să subliniem de asemenea că o parte importantă din activele financiare mondiale este ascunsă în paradisuri fiscale, limitând astfel capacitatea noastră de a analiza geografia globală a patrimoniilor. Dacă judecăm după datele oficiale publicate de institutele de statistică din diferite țări și reunite de organizațiile internaționale (în frunte cu Fondul Monetar Internațional), s-ar părea că poziția patrimonială a țărilor bogate față de restul lumii este negativă. După cum am văzut în partea a doua, Japonia și Germania au poziții pozitive destul de importante față de restul lumii (adică gospodăriile, companiile și guvernul lor dețin mult mai multe active în restul lumii decât deține restul lumii în țările lor), ceea ce reflectă faptul

că au acumulat puternice excedente comerciale în ultimele decenii. Însă Statele Unite au o poziție negativă, iar majoritatea țărilor europene cu excepția Germaniei au o poziție apropiată de zero sau negativă[1]. În total, când adunăm pozițiile țărilor bogate, obținem o poziție ușor negativă, echivalentă cu circa –4% din PIB-ul mondial la începutul anilor 2010, în vreme ce la mijlocul anilor 1980 era aproape de zero, după cum o indică graficul 12.6[2]. Trebuie totuși să insistăm asupra faptului că este vorba despre o poziție ușor negativă (care reprezintă doar 1% din patrimoniul mondial). În orice caz, după cum am punctat în repetate rânduri, trăim într-o perioadă istorică în care pozițiile internaționale sunt relativ echilibrate, cel puțin comparativ cu epoca colonială, când poziția pozitivă a țărilor bogate față de restul lumii era mult mai puternică[3].

Desigur, această poziție oficială, ușor negativă, ar trebui să fie în principiu contrabalansată de o poziție pozitivă echivalentă pentru restul lumii. Altfel spus, țările sărace ar trebui să dețină mai multe active în țările bogate decât invers, cu un surplus de circa 4% din PIB-ul mondial (aproximativ 1% din patrimoniul mondial) în favoarea lor. În realitate, nu se întâmplă așa: dacă adunăm statisticile financiare pentru diferitele țări din lume, constatăm că și țările sărace au și ele o poziție negativă și că planeta în ansamblul ei are o poziție foarte net negativă. Altfel spus, Pământul ar fi deținut de planeta Marte. Este vorba despre o „anomalie statistică" relativ veche, dar organizațiile internaționale au constatat agravarea ei de-a

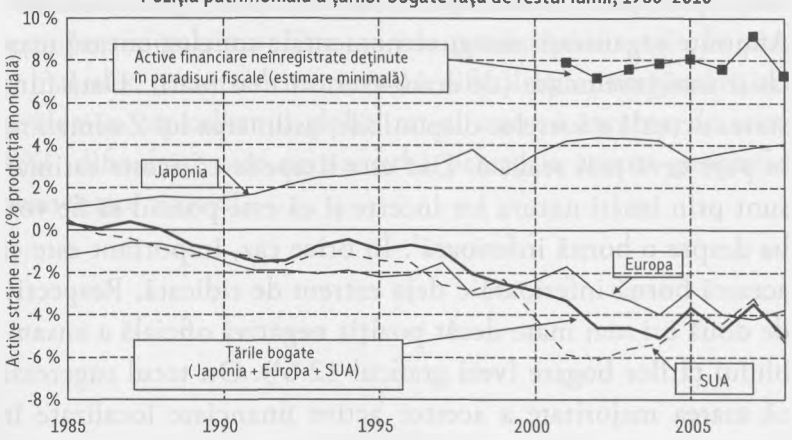
[1] Vezi mai ales capitolul 5, graficul 5.7.

[2] În graficul 12.6, „țările bogate" reunesc Japonia, Europa Occidentală și Statele Unite. Adăugarea Canadei și a Oceaniei nu ar schimba aproape nimic. Vezi anexa tehnică.

[3] Vezi capitolele 3–5.

Graficul 12.6.

Poziția patrimonială a țărilor bogate față de restul lumii, 1985–2010



Citirea graficului: Activele financiare neînregistrate deținute în paradisuri fiscale sunt mai mari decât datoria străină netă oficială a țărilor bogate. Surse și serii: vezi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

lungul vremii (balanța plăților este constant negativă la nivel mondial: mai mulți bani ies din unele țări decât intră în altele, lucru teoretic imposibil), fără a putea găsi o explicație. Trebuie să subliniem mai ales că aceste statistici financiare și aceste balanțe de plăți acoperă în principiu toate teritoriile planetei (în special băncile situate în paradisurile fiscale sunt obligate teoretic să transmită conturile instituțiilor internaționale, cel puțin la nivel global) și că mai multe tipuri de erori statistice și de măsurare pot explica *a priori* această „anomalie".

Confruntând ansamblul surselor disponibile și exploatând datele bancare elvețiene nemaifolosite până azi, Gabriel Zucman a reușit să arate că explicația cea mai plauzibilă pentru această discrepanță este existența unui volum important de active financiare neînregistrate deținute de gospodării în

paradisurile fiscale. Estimarea lui, prudentă, este că acest volum reprezintă echivalentul a circa 10% din PIB-ul mondial[1]. Anumite organizații nonguvernamentale concluzionează mase chiar mai însemnate (de două–trei ori mai mari). Dată fiind starea actuală a surselor disponibile, estimarea lui Zucman mi se pare ceva mai realistă. Dar este limpede că aceste estimări sunt prin însăți natura lor incerte și că este posibil să fie vorba despre o bornă inferioară[2]. În orice caz, important este că această bornă inferioară e deja extrem de ridicată. Respectiv, de două ori mai mare decât poziția negativă oficială a ansamblului țărilor bogate (vezi graficul 12.6[3]). Or, totul sugerează că marea majoritate a acestor active financiare localizate în paradisurile fiscale sunt deținute de către rezidenți ai țărilor bogate (cel puțin trei sferturi). Concluzia este evidentă: poziția patrimonială a țărilor bogate față de restul lumii este în realitate pozitivă (țările bogate dețin în medie țările sărace, și nu invers, ceea ce în fond nu este cu adevărat surprinzător), dar această evidență este mascată de faptul că locuitorii cei mai bogați din țările bogate își ascund o parte din active în paradisuri fiscale. Aceasta înseamnă mai ales că sporirea masivă a patrimoniilor private – în raport cu venitul național – observată în țările bogate în ultimele decenii și analizată în partea a doua a acestei cărți este în realitate chiar ceva mai

[1] Aproape 7%–8% din totalul activelor financiare nete mondiale (vezi mai sus).

[2] Vezi anexa tehnică pentru o discuție cu privire la estimarea înaltă realizată în 2012 de Henry pentru Tax Justice Network și la estimarea intermediară din 2010 a lui Palan, Murphy și Chavagneux.

[3] Datele din graficul 12.6 sunt preluate din G. Zucman, „The missing wealth of Nations: are Europe and the U.S. net debtors or net creditors?", *Quarterly Journal of Economics*, 2013.

puternică decât o putuserăm noi măsura pe baza conturilor oficiale. Același lucru este valabil și pentru tendința de creștere a proporției patrimoniilor mari în patrimoniul total[1]. În plus și mai ales, aceasta demonstrează dificultățile înregistrării activelor în capitalismul globalizat al acestui început de secol XXI, dificultăți care ne perturbă percepția asupra geografiei elementare a averii.

[1] Potrivit unei estimări realizate de Roine și Waldenström, luarea în calcul a activelor deținute peste hotare (estimate pe baza inconsecvențelor balanței suedeze de plăți) poate conduce, conform unor ipoteze, la apropierea puternică a proporției centilei superioare din Suedia de nivelul constatat în Statele Unite (care ar trebui fără îndoială să fie și el sporit). Vezi anexa tehnică.

4

REGLEMENTAREA CAPITALULUI ÎN SECOLUL XXI

13 UN STAT SOCIAL PENTRU SECOLUL XXI

În primele trei părți ale acestei cărți, am analizat evoluția repartizării bogățiilor și a structurii inegalităților, începând din secolul al XVIII-lea. Acum, va trebui să încercăm să tragem învățăminte din aceasta, pentru viitor. În mod special, unul dintre învățămintele principale ale cercetării noastre este că războaiele sunt cele care, în mare măsură, au făcut *tabula rasa* cu trecutul și care au dus la o transformare a structurii inegalităților în secolul XX. La acest început de secol XXI, anumite inegalități patrimoniale, pe care le consideram încheiate, par a fi pe cale de a-și regăsi culmile istorice, chiar de a le depăși, în cadrul noii economii globale, pline de speranțe imense (sfârșitul sărăciei) și de dezechilibre care-i sunt pe măsură (persoane la fel de bogate ca țări întregi). Ne-am putea imagina oare pentru secolul XXI o depășire a capitalismului,

care să fie în același timp mai pacifică și mai durabilă, sau, din contră, ar trebui pur și simplu să așteptăm următoarele crize sau următoarele războaie, cu adevărat mondiale, de această dată? Pe baza evoluțiilor și experiențelor istorice pe care le-am prezentat, care sunt instituțiile și politicile publice ce ar putea permite reglementarea, în același timp justă și eficace, a capitalismului patrimonial mondializat al secolului care începe?

Așa cum am menționat deja, instituția ideală care permite evitarea unei spirale inegalitare fără sfârșit și reluarea controlului dinamicii în curs ar fi un impozit mondial și progresiv asupra capitalului. Un astfel de instrument ar avea în plus meritul de a expune patrimoniile scrutinului democratic și financiar, o condiție esențială pentru reglementarea eficace a sistemului bancar și a fluxurilor financiare internaționale. Impozitul pe capital ar promova interesul general asupra intereselor private, păstrând în același timp deschiderea economică și forțele concurenței. Lucrurile nu stau la fel în cazul diferitelor replieri naționale sau identitare, care riscă să servească drept alternativă de ultimă instanță a acestei instituții ideale. În forma lui cu adevărat globală, impozitul pe capital este desigur o utopie. Cu toate acestea, o astfel de soluție ar putea fi aplicată în mod util la scară regională sau continentală, în special europeană, începând cu țările care doresc acest lucru. Dar, înainte de a ajunge aici, este nevoie în primul rând să plasăm din nou această chestiune a impozitului pe capital (care nu va fi niciodată decât unul dintre elementele unui sistem fiscal și social ideal) într-un context mult mai larg, cel al rolului puterii publice în producția și repartizarea bogățiilor și cel al construirii unui stat social, adaptat secolului XXI.

Criza din 2008 și revenirea statului

Criza planetară care a început în 2007–2008 este descrisă, în general, ca fiind cea mai gravă dintre cele pe care le-a cunoscut capitalismul mondial, după cea din 1929. Această comparație este justificată în parte, dar ea nu trebuie să ne facă să uităm mai multe diferențe esențiale. Cea mai evidentă este că recenta criză nu a dus la o criză economică la fel de devastatoare ca precedenta. Între 1929 și 1935, nivelul producției din marile țări dezvoltate a scăzut cu un sfert, șomajul a crescut în aceeași proporție, iar planeta nu a ieșit complet din această „mare criză economică" decât intrând în al Doilea Război Mondial. Criza actuală, din fericire, a fost clar mai puțin cataclismică. Din acest motiv ea este numită adesea – mai puțin alarmant, în comparație cu cea din anii 1930 – „marea recesiune". Principalele economii dezvoltate nu au ajuns în 2013 la nivelul producției din 2007, finanțele lor sunt într-o stare deplorabilă, iar perspectivele creșterii se conturează întunecate pe termen lung, în special în Europa, care este înglodată într-o criză interminabilă a datoriei publice (lucru ironic, de altfel, fiind vorba de un continent în care raportul patrimoniu/venit este cel mai ridicat din lume). Scăderea producției în punctul de vârf al recesiunii, în 2009, nu a depășit totuși 5% în majoritatea țărilor bogate, ceea ce este suficient pentru ca aceasta să fie cea mai gravă recesiune globală de la cel de-al Doilea Război Mondial încoace, dar care este foarte diferită de prăbușirea masivă și falimentele în serie din anii 1930. Creșterea țărilor emergente și-a reluat, de altfel, ritmurile anterioare și este în fruntea creșterii globale a anilor 2010.

Principalul motiv pentru care criza din 2008 nu a avut ca rezultat o cădere economică la fel de gravă ca aceea din 1929 este că guvernele și băncile centrale din țările bogate nu au lăsat, de această dată, sistemul financiar să se prăbușească și au acceptat să creeze lichiditățile necesare ce au permis evitarea cascadelor de falimente bancare care în anii 1930 au adus lumea la marginea prăpastiei. Această politică monetară și financiară pragmatică, la antipodul ortodoxiei „lichidaționiste" care predominase cam peste tot după crahul din 1929 (trebuiau „lichidate" întreprinderile care șchiopătau, considera în special președintele american Hoover până la înlocuirea lui de către Roosevelt la începutul anilor 1933), a permis evitarea celui mai rău scenariu. În același timp, ea a amintit lumii că băncile centrale nu există pentru a sta cu mâinile în sân, mulțumindu-se a menține o inflație slabă. În situații de panică financiară totală, ele joacă un rol indispensabil de creditor de ultimă instanță și sunt chiar singura instituție publică care permite în situații de urgență evitarea colapsului complet al economiei și al societății. Astfel stând lucrurile, băncile centrale nu sunt proiectate pentru a rezolva toate problemele lumii. Politica pragmatică care a urmat crizei din 2008 a permis, fără îndoială, evitarea a ceea ce putea fi mai rău, dar nu a adus cu adevărat un răspuns durabil problemelor structurale care au făcut acest lucru posibil, în special lipsa totală de transparență financiară și creșterea inegalităților. Criza din 2008 apare ca prima criză a capitalismului patrimonial globalizat din secolul XXI. Este puțin probabil să fie ultima.

Mulți observatori denunță și regretă absența unei veritabile „reveniri a statului" pe scena economică și subliniază faptul că, în ciuda brutalității ei, criza din anii 1930 a avut cel puțin

meritul de a conduce la schimbări mult mai radicale, cu deosebire în politica fiscală și bugetară. Oare nu a adus Roosevelt, în câțiva ani, la 80% rata superioară a impozitului federal pe venit, aplicabil veniturilor exagerat de mari, de unde ea nu era decât 25% sub Hoover? Prin comparație, cei de la Washington încă se întreabă dacă administrația Obama va reuși, în cursul celui de-al doilea mandat, să ducă rata superioară a nivelului lăsat de Bush (aproximativ 35%) dincolo de cel la care îl dusese Clinton în anii 1990 (în jur de 40%).

Vom reveni în capitolul următor asupra acestui aspect privind ratele de impozitare confiscatorii asupra veniturilor considerate indecente (și inutile, din punct de vedere economic), care este efectiv o inovație americană marcantă din perioada interbelică și care, după părerea mea, ar merita să fie regândită și resuscitată, în special în țara care l-a imaginat pentru prima oară.

Dar, în afara faptului că o politică fiscală și bugetară nu se poate rezuma la rata superioară confiscatorie aplicată veniturilor celor mai mari (care, prin definiție, nu contribuie cu aproape nimic) și a faptului că impozitul progresiv asupra capitalului este un instrument mai adaptat pentru a răspunde provocărilor secolului XXI decât impozitul progresiv pe venit inventat în secolul XX (vom vedea totuși că aceste două instrumente pot juca roluri utile și complementare în viitor), este important să clarificăm, începând chiar din acest moment, o neînțelegere importantă.

Chestiunea „revenirii statului" nu se pune deloc în același mod în anii 2010 ca în anii 1930, dintr-un motiv simplu: ponderea statului este mult mai mare astăzi decât era în perioada respectivă și ea este, în mare măsură, mai importantă decât

a fost vreodată. Din acest motiv, criza actuală se traduce în același timp prin punerea sub acuzare a piețelor și repunerea în discuție a ponderii și a rolului puterii publice. Această a doua punere în discuție nu a încetat din anii 1970–1980 și nu va înceta niciodată: începând din momentul în care puterea publică joacă în viața economică și socială rolul central pe care l-a dobândit în deceniile postbelice, este normal și legitim ca acest rol să fie în permanență dezbătut și contestat. Aceasta le poate părea unora injust, dar este un lucru inevitabil și natural. Rezultă uneori o anumită confuzie și neînțelegeri violente, care opun poziții în aparență ireconciliabile. Unii cer sus și tare revenirea statului, sub toate formele lui, ca și cum el ar fi dispărut; alții cer demolarea lui imediată, în special în țara în care este cel mai puțin prezent, în Statele Unite ale Americii, unde anumite grupuri afiliate Tea Party vor să suprime Rezerva Federală și să revină la etalonul aur. În Europa, ciocnirile verbale între „greci leneși" și „nemți naziști" nu sunt mai blânde. Nimic din toate acestea nu facilitează rezolvarea problemelor. Totuși, cele două puncte de vedere, anti-piață și anti-stat, au fiecare partea lor de adevăr: trebuie inventate noi instrumente ce permit reluarea controlului asupra unui capitalism financiar care a luat-o razna și, în același timp, reînnoite și modernizate profund și în permanență sistemele de impozitare și de cheltuieli care sunt esența statului social modern și al căror grad de complexitate le face greu de înțeles și pune în pericol eficacitatea lor socială și economică.

Această sarcină dublă poate părea imposibil de îndeplinit și constituie de fapt o provocare imensă pentru societățile noastre democratice, în secolul care tocmai a început. Dar ea este necesară și chiar inevitabilă: este imposibil să convingi

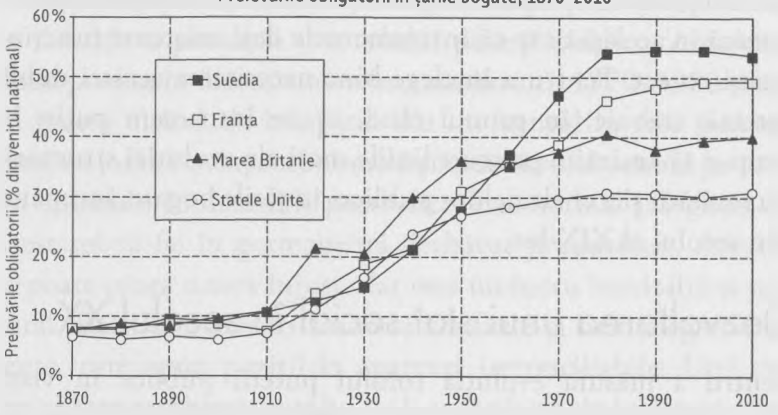
o majoritate a cetățenilor că trebuie create noi instrumente publice (mai ales la scară supranațională), dacă nu se demonstrează în același timp că instrumentele deja existente funcționează corect. Pentru a înțelege bine necesitatea acestei duble sarcini, trebuie, în primul rând, să ne întoarcem puțin în timp și să amintim pe scurt liniile mari ale evoluției structurii impozitării și a cheltuielilor publice, în țările bogate, începând din secolul al XIX-lea.

Dezvoltarea unui stat social în secolul XX

Pentru a măsura evoluția rolului puterii publice în viața economică și socială, cel mai simplu este să analizăm importanța pe care a căpătat-o ansamblul impozitelor și taxelor, în raport cu venitul național. Am reprezentat în graficul 13.1 traiectoriile istorice a patru țări (Statele Unite ale Americii, Marea Britanie, Franța și Suedia) relativ reprezentative în diversitatea situațiilor observate în țările bogate[1]. Constatăm mai multe asemănări frapante în aceste evoluții, precum și o serie de diferențe importante.

[1] Conform procedurii obișnuite, am inclus în prelevările obligatorii ansamblul impozitelor, taxelor, cotizațiilor sociale, al reținerilor de orice natură, pe care fiecare are obligația să le plătească, pentru a nu încălca legea. Distincțiile dintre aceste noțiuni diferite – în special între impozite și cotizații – nu sunt întotdeauna foarte clare și, în orice caz, nu au aceeași semnificație în toate țările. Pentru a face comparații istorice și internaționale, este important să ținem cont de ansamblul prelevărilor, fie că ele se achită administrației centrale sau celei federale, colectivităților locale sau celor regionale, fie diverselor administrații publice (casele de asigurări sociale etc.). Pentru a simplifica expunerea, vom vorbi uneori despre „impozite", dar, în afara cazului în care se precizează altfel, noi vom include întotdeauna ansamblul prelevărilor obligatorii. A se vedea anexa tehnică.

Graficul 13.1.
Prelevările obligatorii în țările bogate, 1870–2010



Citirea graficului: Prelevările obligatorii reprezintă mai puțin de 10% din venitul național în țările bogate până în 1900–1910; ele reprezintă între 30% și 55% în 2000–2010. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Prima asemănare este că impozitele reprezentau mai puțin de 10% din venitul național în toate țările în secolul al XIX-lea și până la Primul Război Mondial. Aceasta corespunde unei situații în care statul se implică foarte puțin în viața economică și socială. Cu 7%–8% din venitul național, este posibil să se îndeplinească marile funcții administrative (poliție, justiție, armată, afaceri externe, administrație generală etc.), dar nu mult mai mult decât atât. După ce s-au finanțat menținerea ordinii, respectarea dreptului de proprietate și cheltuielile militare (care, doar ele, reprezintă adesea aproape jumătate din total), nu mai rămâne cine știe ce în visteriile publice[1].

[1] Cheltuielile militare reprezintă, în general, cel puțin 2%–3% din venitul național și pot depăși această valoare în țări mai active din punct de

În această epocă, statele mai finanțează și câteva drumuri și infrastructuri minimale, precum și un anumit număr de școli, de universități și de dispensare, dar serviciile publice de educație și de sănătate accesibile marii mase a populației sunt cel mai adesea destul de sumare[1].

Începând din anii 1920–1930 și până în anii 1970–1980, asistăm, în ansamblul lumii bogate, la o creștere considerabilă a părții de venit național pe care diferitele țări aleg să o consacre impozitelor și cheltuielilor publice (și, în special, cheltuielilor sociale). În toate țările dezvoltate, într-o jumătate de secol, partea impozitelor din venitul național s-a înmulțit cu un factor de cel puțin trei sau patru (uneori de peste cinci, cum este cazul în țările nordice). Constatăm apoi, și în acest caz, în toate țările, o stabilizare aproape completă a părții impozitelor din venitul național, începând cu anii 1980 și până în anii 2010. Această stabilizare se face la niveluri destul de diferite: cu puțin peste 30% din venitul național în Statele Unite ale Americii, în jur de 40% în Marea Britanie și între 45% și 55% din venitul național în Europa continentală (45% în Germania, 50% în Franța și aproape de 55% în

---

vedere militar (peste 4% din venitul național, actualmente, în Statele Unite ale Americii) sau în țări care își simt amenințate securitatea și dreptul de proprietate (peste 10% din venitul național în Arabia Saudită sau în țările din Golf).

[1] Bugetele pentru educație și sănătate nu depășesc, în general, 1%–2% din venitul național, în secolul al XIX-lea. Pentru o perspectivă istorică asupra acestei dezvoltări lente a cheltuielilor sociale începând din secolul al XVIII-lea și asupra accelerării din secolul XX, a se vedea P. Lindert, *Growing Public. Social Spending and Economic Growth since the 18th century*, Cambridge University Press, 2004.

Suedia)[1]. Ecarturile dintre țări nu sunt deloc neglijabile[2]. Dar este extrem de surprinzător să constatăm cât de apropiate sunt evoluțiile seculare de ansamblu, în special în ceea ce privește stabilitatea aproape perfectă observată în toate țările, în cursul ultimelor trei decenii. Alternanțele politice și specificitățile naționale nu lipsesc total din graficul 13.1 (de exemplu, în cazul Marii Britanii și al Franței[3]). Totuși, acestea nu au, până la urmă, decât o importanță limitată, în raport cu această stabilizare de ansamblu[4].

Astfel, toate țările bogate, fără nici o excepție, au trecut în secolul XX de la un echilibru în care consacrau sub o zecime din venitul național impozitelor și cheltuielilor comune la un nou echilibru în care consacră durabil între o treime și o

[1] Notăm că ponderea prelevărilor obligatorii se exprimă aici în proporție din venitul național (respectiv, în general, în jur de 90% din produsul intern brut, după ce se deduc cele 10%, care corespund deprecierii capitalului) ceea ce mi se pare mai justificat, în măsura în care deprecierea nu este un venit pentru nimeni (a se vedea capitolul 1). Dacă exprimăm prelevările în proporție din PIB, atunci părțile obținute sunt, prin definiție, de ordinul a cu 10% mai mici (de exemplu, 45% din PIB, în loc de 50% din venitul național).

[2] Ecarturile de câteva puncte dintre țări se pot datora unor diferențe pur statistice. Ecarturile de 5–10 puncte corespund unor diferențe reale și substanțiale între rolurile pe care le joacă puterea publică în diferite țări.

[3] În Marea Britanie, impozitele scad cu câteva puncte în anii 1980, ceea ce corespunde etapei thatcheriene a dezangajării statului, apoi ele cresc în anii 1990–2000, pe măsură ce noile guverne reinvestesc în serviciile publice. În Franța, creșterea ponderii statului este ceva mai tardivă decât în alte țări: se continuă foarte puternic în anii 1970–1980, iar stabilizarea începe mai curând către 1985–1990. A se vedea anexa tehnică.

[4] Pentru a ne concentra asupra tendințelor pe termen lung, am prezentat și în acest caz medii decenale. Seriile anuale de rate ale prelevărilor obligatorii includ adesea tot felul de mici variații ciclice, tranzitorii și nu foarte semnificative. A se vedea anexa tehnică.

jumătate[1]. Trebuie precizate mai multe aspecte esențiale referitoare la această transformare fundamentală.

În primul rând, vedem în ce măsură „revenirea statului" le poate părea multora deplasată în contextul actual: ponderea puterii publice nu a mai fost niciodată atât de mare. Pentru a avea o imagine de ansamblu asupra rolului statului în viața economică și socială, trebuie, bineînțeles, să luăm în calcul și alți indicatori. Statul intervine stabilind reguli și nu doar percepând impozite pentru a finanța cheltuieli și transferuri. De exemplu, pieţele financiare sunt reglementate mult mai puțin strict începând din anii 1980–1990 decât între anii 1950–1970. Statul poate interveni și ca producător și deținător al capitalului: privatizările realizate în sectoarele industrial și financiar în ultimele trei decenii i-au redus, și în acest caz, rolul în comparație cu cele trei decenii imediat următoare războiului. Cu toate acestea, din punctul de vedere al ponderii sale fiscale și bugetare, ceea ce nu este de neglijat, puterea publică nu a mai jucat niciodată un rol economic atât de important ca în ultimele decenii. Nu se observă nici o tendință de scădere, contrar celor ce se spune uneori. Desigur, într-un context de îmbătrânire a populației, de progres al tehnologiilor medicale și de nevoi de formare tot mai mari, simplul fapt de a stabiliza prelevările publice în raport cu venitul național este în sine o promisiune mai ușor de lansat din opoziție decât de realizat din scaunul puterii. Cu toate acestea, nu este mai puțin adevărat că prelevările obligatorii reprezintă astăzi aproape jumătate din venitul național cam în toate țările din Europa și că nimeni nu prevede serios

[1] Japonia se situează puțin deasupra Statelor Unite ale Americii (32%–33% din venitul național). Canada, Australia și Noua Zeelandă sunt mai aproape de nivelul Marii Britanii (35%–40%).

pentru deceniile viitoare o creștere comparabilă cu cea care a avut loc între 1930 și 1980. În urma crizei anilor 1930 și în contextul postbelic și al reconstrucției, se putea considera în mod rezonabil că soluția pentru problemele capitalismului era o creștere fără limite a ponderii statului și a cheltuielilor lui sociale. Astăzi, alegerile sunt evident mai complexe. Marele salt înainte al statului a avut deja loc: nu se va mai întâmpla a doua oară sau, cel puțin, nu sub această formă.

Formele statului social

Pentru a înțelege mai bine mizele din spatele acestor cifre, trebuie să descriem acum mai precis la ce a servit această creștere istorică a prelevărilor obligatorii. Această transformare corespunde creării unui „stat social", în cursul secolului XX[1]. În secolul al XIX-lea și până în 1914, puterea publică se mulțumea să asigure marile misiuni administrative. Aceste misiuni mobilizează și astăzi ceva mai puțin de o zecime din venitul național. Creșterea părții prelevate din bogățiile produse a permis puterii publice să-și asume misiuni sociale din ce în ce mai importante, care reprezintă între un sfert și o treime din venitul național, în funcție de țară, pe care le putem descompune, într-o primă aproximare, în două jumătăți, de dimensiuni comparabile. Este vorba, pe de-o parte, de cheltuielile publice pentru educație și sănătate și, pe de altă parte, de veniturile de înlocuire și de transfer[2].

[1] Noțiunea de „stat social" îmi pare mai conformă cu realitatea și cu diversitatea misiunilor îndeplinite de puterea publică decât cele, mai restrictive, de „stat providență" sau *Welfare State*.

[2] A se vedea tabelul S13.2, disponibil on-line, pentru descompunerea completă a cheltuielilor publice în cazul mai multor țări bogate (Franța, Germania, Marea Britanie și Statele Unite ale Americii) în 2000–2010.

Cheltuielile publice pentru educație și sănătate reprezintă între 10% și 15% din venitul național, în toate țările dezvoltate, la acest început de secol XXI[1]. În interiorul acestei scheme de ansamblu, constatăm diferențe semnificative între țări. Educația primară și secundară este aproape integral gratuită pentru întreaga populație, în toate țările, dar învățământul superior poate fi foarte scump, în special în Statele Unite ale Americii, și mai puțin scump în Marea Britanie. Sistemul public de asigurări de boală este universal (adică, deschis întregii populații), cam în toate țările din Europa, inclusiv, bineînțeles, în Marea Britanie[2]. În schimb, este rezervat cetățenilor cei mai săraci și persoanelor vârstnice din Statele Unite ale Americii (ceea ce nu îl împiedică să fie foarte costisitor[3]). În toate țările dezvoltate, aceste cheltuieli publice permit preluarea unei foarte mari părți a costului serviciilor de educație și de sănătate: aproximativ trei sferturi în Europa și jumătate în Statele Unite ale Americii. Obiectivul urmărit este să se permită accesul egal la aceste bunuri fundamentale: fiecare copil trebuie să aibă posibilitatea de acces la

[1] De regulă, 5%–6% pentru educație și 8%–9% pentru sănătate. A se vedea anexa tehnică.

[2] The National Health Service, înființat în 1948, face în așa măsură parte din identitatea națională britanică, încât crearea sa a fost pusă în scenă în spectacolul de deschidere a Jocurilor Olimpice din 2012, alături de Revoluția Industrială și de trupele de rock din anii 1960.

[3] Dacă adăugăm costul asigurărilor private, sistemul de sănătate american este de foarte departe cel mai scump din lume (aproape 20% din venitul național, față de 10%–12%, în Europa), chiar și în condițiile în care o parte importantă a populației nu este acoperită, iar indicatorii sanitari sunt mai puțin buni decât în Europa. Indiferent care ar fi defectele lor, nu există nici o îndoială că sistemele publice universale de asigurări de boală oferă un raport cost-beneficiu mai bun decât sistemul american.

învățământ, indiferent care este venitul părinților săi; fiecare trebuie să poată avea acces la îngrijiri, inclusiv – și chiar mai ales – cei care traversează momente grele.

Veniturile de înlocuire și de transfer reprezintă, în general, între 10% și 15% (uneori aproape 20%) din venitul național, în majoritatea țărilor bogate, la acest început de secol XXI. Spre deosebire de cheltuielile publice pentru educație și sănătate, care pot fi considerate transfer în natură, veniturile de înlocuire și de transfer fac parte din venitul disponibil al gospodăriilor: puterea publică încasează sume mari ca impozite și cotizații, apoi le varsă din nou altor gospodării, sub formă de venituri de înlocuire (pensii de vârstă, alocații de șomaj) și de diferite transferuri monetare (alocații familiale, ajutoare sociale etc.), astfel încât venitul disponibil total al gospodăriilor considerat în ansamblul lui este neschimbat[1].

În practică, pensiile reprezintă de foarte departe cea mai mare parte (între două treimi și trei sferturi) din totalul veniturilor de înlocuire și de transfer. Observăm, și în acest caz, variații semnificative între țări, în interiorul schemei de ansamblu. În Europa continentală, pensiile de vârstă depășesc adesea, numai ele, 12%–13% din venitul național (cu Italia și Franța în topul clasamentului, înaintea Germaniei și a Suediei). În Statele Unite ale Americii și în Marea Britanie, sistemul public de pensii este mult mai sever plafonat pentru salariile medii și mari (rata de înlocuire, adică valoarea pensiei exprimată ca proporție din salariile obținute anterior, scade

[1] Mărirea cheltuielilor publice pentru educație și sănătate reduce, în schimb, venitul disponibil (monetar) al gospodăriilor, ceea ce explică de ce acesta din urmă a trecut de la 90% din venitul național, la începutul secolului XX, la aproximativ 70%–80%, la acest început de secol XXI. A se vedea capitolul 5.

rapid când salariul depășește salariul mediu), iar pensiile nu reprezintă mai mult de 6%–7% din venitul național[1]. Este vorba, în toate cazurile, de sume foarte mari: în toate țările bogate, sistemul public de pensii este sursa principală de venituri pentru cel puțin două treimi dintre pensionari (și, în general, pentru peste trei sferturi). În ciuda tuturor defectelor lor și indiferent care ar fi provocările cu care se confruntă acum, fapt este că aceste sisteme de pensii publice sunt cele care au permis, în toate țările dezvoltate, eradicarea sărăciei vârstei a treia, care era încă endemică în anii 1950–1960. Alături de accesul la educație și la sănătate, aceasta este a treia revoluție socială fundamentală, care a permis finanțarea revoluției fiscale a secolului XX.

În comparație cu pensiile, alocațiile de șomaj reprezintă sume mult mai reduse (de regulă, 1%–2% din venitul național), ceea ce reflectă faptul că petrecem în medie o parte mai mică din viață la șomaj, decât la pensie. Veniturile de înlocuire corespunzătoare nu sunt mai puțin utile când vine momentul. În fine, alocațiile sociale corespund unor sume și mai mici (sub 1% din venitul național), aproape nesemnificative, la scara totalității cheltuielilor publice. Este vorba totuși de cheltuieli care sunt adesea cel mai violent contestate: beneficiarii sunt suspectați că au ales să se instaleze pentru eternitate în asistență socială, în condițiile în care rata apelului la aceste

[1] Acest sistem plafonat este numit clasic „beverigdien" (în caz extrem, cu o pensie cvasiforfetară pentru toți, ca în Marea Britanie), spre deosebire de sistemele de pensii de tip „bismarckian", „scandinav" sau „latin", în care pensiile sunt cvasiproporționale cu salariile, pentru marea majoritate a populației (respectiv cvasitotalitate în Franța, unde plafonul este excepțional de crescut: de opt ori salariul mediu, față de două–trei ori, în majoritatea țărilor).

alocații este, în general, mult mai slabă decât pentru celelalte prestații, ceea ce reflectă faptul că efectele de stigmatizare (și, de multe ori, complexitatea acestor procese) îi descurajează adesea pe cei care au dreptul de a le solicita[1]. Observăm acest tip de contestare a ajutoarelor sociale atât în Statele Unite ale Americii (unde mama celibatară, neagră și leneșă joacă rolul personajului negativ absolut care beneficiază de modestul *Welfare State* american), cât și în Europa[2]. În ambele cazuri, sumele în joc nu reprezintă, în realitate, decât o parte foarte mică a statului social.

În total, dacă adăugăm cheltuielile publice pentru educație și sănătate (10%–15% din venitul național) și veniturile de înlocuire și de transfer (tot în jur de 10%–15% din venitul

[1] În Franța, care adesea strălucește prin complexitatea extremă a proceselor sociale și prin multitudinea regulilor și structurilor, mai puțin de jumătate dintre persoanele care ar trebui în principiu să încaseze „RSA activité" (venit de solidaritate activă, prin care se completează un salariu foarte mic cu normă parțială) au făcut cerere în acest sens.

[2] O diferență importantă între cele două continente este că sistemele de venit minim au fost întotdeauna rezervate persoanelor cu copii în întreținere, în Statele Unite ale Americii. Pentru persoanele fără copii în întreținere, statul carceral face uneori oficiul de stat-providență (în special pentru tinerii negri). În jur de 1% din populația adultă americană este în spatele gratiilor, în 2013. Această rată medie de încarcerare este dintre cele mai mari din lume (ușor în fața Rusiei, cu mult în fața Chinei). Ea depășește 5% în rândul bărbaților negri adulți (de toate vârstele). A se vedea anexa tehnică. O altă particularitate este folosirea *Food Stamps* (al căror scop este să se asigure că beneficiarii consumă alimente, în loc să se dedea la băutură sau la alte vicii), ceea ce este încă o dată destul de puțin coerent cu viziunea liberală a lumii care le este atribuită adesea Statelor Unite ale Americii. Acest lucru dovedește importanța prejudecăților americane față de persoanele sărace, prejudecăți care par mai extreme decât în Europa, în parte, desigur, pentru că sunt întărite de prejudecăți rasiale.

național, uneori aproape 20%), ajungem la o valoare totală a cheltuielilor sociale (în sensul larg) cuprinsă între 25% și 35% din venitul național, ceea ce reprezintă, în toate țările bogate, cvasitotalitatea din creșterea părții prelevărilor obligatorii, care a fost constatată în secolul XX. Altfel spus, dezvoltarea statului fiscal în secolul trecut corespunde în esență constituirii statului social.

Redistribuirea modernă: o logică a drepturilor

Să rezumăm. Redistribuirea modernă nu constă în transferul avuțiilor celor bogați către săraci sau, cel puțin, nu în mod atât de explicit. Ea constă în finanțarea serviciilor publice și a veniturilor de înlocuire mai mult sau mai puțin egale pentru toți, în special pentru domeniul educației, al sănătății și al pensiilor. În acest caz din urmă, principiul egalității se exprimă printr-o cvasiproporționalitate cu salariul obținut în cursul vieții active[1]. În ceea ce privește educația și sănătatea, este vorba de o veritabilă egalitate de acces pentru fiecare, indiferent care ar fi venitul tău sau al părinților, cel puțin la nivel de principiu. Redistribuirea modernă este construită în jurul unei logici a drepturilor și al unui principiu de egalitate a accesului la un anumit număr de bunuri considerate fundamentale.

De la un nivel relativ abstract, se pot găsi justificări pentru această abordare bazată pe drepturi, în diferitele tradiții politice și filosofice naționale. Preambulul Declarației de Independență americane din 1776 începe prin afirmarea

[1] Cu variațiile între țări descrise mai sus.

dreptului egal al fiecăruia de a-și căuta fericirea[1]. În măsura în care educația și sănătatea contribuie la aceasta, putem atașa aceste drepturi sociale moderne la această afirmație liminară, cu puțină imaginație totuși, pentru că realizarea lor a durat mult timp. Primul articol al Declarației drepturilor omului și ale cetățeanului din 1789 prevede și el: „Oamenii se nasc și rămân liberi și egali în drepturi" și aduce imediat următoarea precizare: „Deosebirile sociale nu pot fi întemeiate decât pe utilitate publică". Aceasta este o adăugire importantă: existența unor inegalități cât se poate de reale este evocată chiar din a doua frază, după ce prima afirmă principiul egalității absolute. Aceasta este chiar tensiunea centrală din spatele oricărei abordări referitoare la drepturi: până unde trebuie să meargă egalitatea drepturilor? Să fie vorba numai de dreptul de a putea contracta liber, de egalitatea în fața pieței, ceea ce în epoca Revoluției Franceze părea deja revoluționar? Și dacă includem egalitatea dreptului la educație, la sănătate, la pensie, așa cum am început să facem odată cu statul social constituit în secolul XX, trebuie oare să includem astăzi și dreptul la cultură, la locuință și la călătorie?

A doua frază a primului articol al Declarației drepturilor din 1789 are meritul de a oferi un răspuns posibil la această întrebare, întrucât ea inversează, într-un anumit sens, sarcina probei: egalitatea este norma, inegalitatea nu este acceptabilă decât dacă se bazează pe „utilitatea publică". Trebuie totuși

[1] „Considerăm ca evidente prin ele însele adevărurile următoare: toți oamenii sunt creați egali; ei sunt înzestrați de Creator cu anumite drepturi inalienabile; printre aceste drepturi se află viața, libertatea și căutarea fericirii. Guvernele sunt stabilite printre oameni pentru a garanta aceste drepturi, iar justa lor putere emană din consimțământul guvernaților."

să definim acest termen. Redactorii epocii vizează, înainte de orice, abolirea ordinelor și privilegiilor Vechiului Regim, care par atunci însuși exemplul inegalității arbitrare, inutile, care nu se încadrează, așadar, în „utilitatea publică". Dar putem alege să o aplicăm în mod mai larg. O interpretare rezonabilă este că inegalitățile sociale nu sunt acceptabile decât dacă ele sunt în interesul tuturor și, în special, al celor mai dezavantajate grupuri sociale[1]. Prin urmare, drepturile fundamentale și avantajele materiale trebuie extinse spre a fi accesibile pe cât posibil tuturor, în măsura în care aceasta este în interesul celor care au cele mai puține drepturi și cărora viața le oferă cele mai reduse oportunități[2]. „Principiul diferenței",

[1] Există dezbateri interminabile despre această noțiune de „utilitate publică", a cărei analiză ar depăși cu mult cadrul acestei cărți. Dar este sigur că autorii Declarației din 1789 nu avuseseră deloc în minte utilitarismul în sensul atribuit de o bună parte a economiștilor, începând cu John Stuart Mill, adică suma matematică a utilităților individuale (funcția utilității fiind considerată „concavă" – crește din ce în ce mai puțin puternic, pe măsură ce venitul crește –, redistribuirea bogăților către săraci permite creșterea utilității totale). Această reprezentare matematică a caracterului dezirabil al redistribuirii nu pare să aibă decât o foarte mică legătură cu modul în care fiecare își reprezintă acest lucru. Noțiunea de drept pare mai operantă.

[2] Pare rezonabil să se definească cei mai dezavantajați ca persoanele confruntate cu factori necontrolabili, dintre cei mai nefavorabili. În măsura în care inegalitatea condițiilor de viață este cauzată, cel puțin în parte, de unii factori pe care indivizii nu îi controlează, cum este inegalitatea dotărilor transmise de familie (moștenire, capital cultural etc.) sau de noroc (daruri particulare, șansă etc.), atunci este just ca puterea publică să încerce și ea să reducă, pe cât posibil, aceste inegalități de condiție. Frontiera dintre egalizarea oportunităților și a condițiilor este adesea foarte poroasă (educația, sănătatea, venitul sunt în același timp oportunități și condiții). Noțiunea rawlsieană de bunuri fundamentale permite depășirea acestei opoziții factice.

introdus de filosoful american John Rawls în lucrarea sa *O teorie a dreptății*, enunță un obiectiv prea puțin îndepărtat[1]. Abordarea economistului indian Amartya Sen, referitoare la „capabilitățile" maximale și egale pentru toți, ține de o logică nu foarte diferită de cea anterioară[2].

La nivel pur teoretic, există în realitate un anumit consens – în parte factice – privind principiile abstracte ale justiției sociale. Dezacordurile apar mult mai clar atunci când se încearcă să se dea puțină substanță acestor drepturi sociale și acestor inegalități și să se încadreze în contexte istorice și economice specifice. În practică, respectivele conflicte se referă mai ales la mijloace de a face să progreseze cu adevărat și în mod eficace condițiile de viață ale celor mai dezavantajați, la măsura exactă a drepturilor care pot fi acordate tuturor (ținând cont, în special, de constrângerile economice și bugetare și de multiplele incertitudini legate de acestea) sau se referă la delimitarea exactă a factorilor pe care indivizii îi controlează sau nu (unde încep efortul și meritul, unde se oprește șansa?). Aceste aspecte nu vor fi niciodată tranșate prin intermediul principiilor abstracte sau al formulelor matematice. Acest lucru nu se poate întâmpla decât prin deliberări democratice și prin confruntare publică. Instituțiile și regulile care organizează aceste dezbateri și aceste decizii joacă, prin urmare, un rol central, la fel ca raporturile de forță și de persuasiune dintre grupurile sociale. Revoluția americană și cea franceză au afirmat amândouă la

[1] *Social and economic inequalities are to be to the greatest benefit of the least advantaged members of society.* Formularea din 1971 a fost reluată în *Political Liberalism*, publicat în 1993.

[2] Aceste abordări, în primul rând teoretice, au fost recent prelungite de Marc Fleurbaey și John Roemer, cu câteva tentative de aplicare empirică. A se vedea anexa tehnică.

sfârșitul secolului al XVIII-lea principiul absolut al egalității drepturilor, ceea ce era, fără îndoială, un progres pentru epoca respectivă. Dar, în practică, regimurile politice care au rezultat din aceste revoluții s-au concentrat, mai ales în secolul al XIX-lea, asupra protecției dreptului de proprietate.

Modernizarea statului social, nu dezmembrarea lui

Este adevărat că redistribuirea modernă și, în special, statul social edificat în țările bogate în secolul XX s-au construit în jurul unui ansamblu de drepturi sociale fundamentale: dreptul la educație, la sănătate, la pensie. Indiferent care ar fi limitările și provocările cu care se confruntă astăzi aceste sisteme de impozitare și de cheltuieli, ele reprezintă un imens progres istoric. Dincolo de conflictele electorale și de jocul politic partizan, aceste sisteme sociale fac obiectul unui foarte mare consens, în special în Europa, unde domină un atașament foarte puternic față de ceea ce este perceput ca un „model social european". Nici un curent de opinie semnificativ, nici o forță politică importantă nu-și propun în mod serios să revină la o lume în care rata prelevărilor ar coborî din nou la 10% sau la 20% din venitul național și în care puterea publică s-ar limita la funcțiile administrative[1].

Pe de altă parte, nici un curent semnificativ nu susține ideea că procesul de extindere nedeterminată a statului social ar

[1] Lucrurile sunt diferite în Statele Unite ale Americii, unde anumite grupuri minoritare, dar semnificative repun în discuție radical chiar existența oricărui program social federal și chiar a oricărui fel program social. Prejudecățile rasiale par să joace și aici un anumit rol (de exemplu, în dezbaterile privind extinderea sistemului de sănătate, extindere promovată de administrația Obama).

trebui reluat în viitor, în același ritm ca în perioada 1930–1980 (ceea ce ar putea aduce rata prelevărilor la 70%–80% din venitul național, de acum până în 2050–2060). Desigur, în teorie, nimic nu ne interzice să ne imaginăm o societate în care impozitele ar reprezenta două treimi sau trei sferturi din venitul național, dacă ar fi prelevate într-un mod transparent, eficace și acceptat de toată lumea și, în special, dacă ar fi utilizate pentru a finanța nevoi și investiții considerate prioritare, de exemplu în învățământ, sănătate, cultură, energie curată și dezvoltare durabilă. Impozitul nu este nici bun, nici rău în sine: totul depinde de modul în care este prelevat și de ceea ce se face cu el[1]. Există totuși două motive serioase pentru care să considerăm că o creștere atât de puternică nu este nici realistă și nici de dorit, cel puțin la un orizont previzibil.

În primul rând, procesul foarte rapid de extindere a rolului statului, observat în cei treizeci de ani glorioși, a fost în mare măsură facilitat și accelerat de creșterea excepțional de puternică observată în această perioadă, cel puțin în Europa Continentală[2]. Atunci când veniturile cresc cu 5% pe an, nu este foarte greu de acceptat ca o parte a acestei creșteri să fie afectată anual creșterii ratei de impozitare și de cheltuieli

[1] La scara Europei, țările cele mai bogate și cele mai productive sunt și cele care au impozitele cele mai mari (între 50% și 60% din venitul național, în Suedia și Danemarca), iar țările cele mai sărace și cel mai puțin dezvoltate sunt cele care au impozitele cele mai scăzute (puțin peste 30% din venitul național în Bulgaria și în România). A se vedea anexa tehnică.

[2] În Statele Unite ale Americii și mai ales în Marea Britanie, rapida extindere a statului social s-a făcut cu o creștere net mai puțin ridicată, de unde poate un sentiment mai puternic de deposedare, dublat de un sentiment de recuperare a decalajului de către celelalte țări, fapt pe care l-am menționat deja (a se vedea, în special, capitolul 2).

publice (și deci ca acestea din urmă să progreseze mai rapid decât creșterea medie), mai ales într-un context în care nevoile de educație, sănătate și pensie sunt evidente și se pornește de foarte jos în 1930 sau în 1950. Lucrurile stau cu totul altfel începând din anii 1980–1990: cu o creștere a venitului mediu pe cap de locuitor adult limitată la până în 1% pe an, nimeni nu dorește o creștere masivă și continuă a prelevărilor, creștere care ar agrava și mai mult stagnarea veniturilor sau ar transforma-o în regresie clară și netă. Ne putem imagina redistribuiri între prelevări sau o creștere fiscală mai puternică, pentru o masă globală mai mult sau mai puțin stabilă; dar este foarte dificil să ne închipuim o creștere generală și durabilă a ratei medii de impozitare. Nu întâmplător se observă o stabilizare în toate țările bogate, indiferent de specificitățile naționale și de alternanțele politice (a se vedea graficul 13.1). De altfel, nu este deloc sigur că nevoile justifică o creștere nedefinită a prelevărilor publice. Desigur, există nevoi crescânde în mod obiectiv ale învățământului și sănătății, care pot justifica o ușoară creștere a prelevărilor publice în viitor. Dar locuitorii țărilor bogate au și nevoi legitime de putere de cumpărare, pentru a achiziționa tot felul de bunuri și servicii produse de sectorul privat, de exemplu, pentru a călători, a se îmbrăca, a-și satisface nevoile locative, a avea acces la noi servicii culturale, a-și oferi ultima tabletă electronică și așa mai departe. Într-o lume cu o slabă creștere a productivității, de ordinul a 1%–1,5%, care, așa cum am văzut, reprezenta în realitate un ritm deloc neglijabil pe termen lung, trebuie făcute alegeri între diferitele tipuri de nevoi și nu există nici un motiv evident pentru a ne gândi că prelevările publice ar trebui să finanțeze aproape toate nevoile.

De altfel, dincolo de această logică a nevoii și a împărțirii creșterii între diferite nevoi, trebuie ținut cont de faptul că sectorul public, atunci când depășește o anumită dimensiune, pune serioase probleme de organizare. Și, în această situație, este greu de prevăzut ce se va întâmpla pe termen foarte lung. Ne putem imagina crearea unor noi moduri de organizare descentralizate și participative, a unor forme inovatoare de guvernare, care să permită structurarea eficace a unui sector public mult mai vast decât cel care există actualmente. Noțiunea însăși de „sector public" este, de altfel, limitativă în sine: faptul că există o finanțare publică nu implică automat că producerea serviciului în cauză s-ar realiza de către persoane direct angajate de stat sau de colectivitățile publice în sensul strict al cuvântului. În sectoarele educației sau al sănătății, există în toate țările o mare diversitate de structuri juridice, în special sub formă de fundații și de asociații, care sunt de fapt structuri intermediare între cele două forme polare, statul și întreprinderea privată, și care participă la producerea serviciilor publice. Împreună, educația și sănătatea reprezintă peste 20% din ocuparea forței de muncă și din PIB în economiile dezvoltate, respectiv mai mult decât toate sectoarele industriale împreună: prin urmare, nu este un aspect total neglijabil. Acest mod de organizare a producției corespunde și unei realități durabile și universale. De exemplu, nimeni nu se gândește să transforme universitățile americane în societăți pe acțiuni. Este cât se poate de posibil ca aceste forme intermediare să se extindă în viitor, de exemplu, în sectoarele culturale sau în media, unde modelul de societate cu scop lucrativ este deja departe de a fi forma unică și pune adesea probleme serioase, în special din punctul de vedere al conflictului de

interese. Am văzut de asemenea, studiind structura și valorizarea capitalului în Germania, că noțiunea de proprietate privată nu era univocă, inclusiv în sectorul industrial cel mai clasic (construcția de automobile). Ideea conform căreia ar exista o singură formă posibilă de proprietate a capitalului și de organizare a producției nu corespunde în nici un mod realității prezente a lumii dezvoltate: trăim într-un sistem de economie mixtă, fără îndoială diferit de cel imaginat în primii ani ai perioadei postbelice, cu toate acestea, cât se poate de real. Lucrurile vor sta la fel și în viitor, cert în măsură tot mai mare: noi forme de organizare și de proprietate rămân a fi inventate.

Acestea fiind spuse, înainte de a învăța să organizăm în mod eficace finanțări publice ce reprezintă două treimi sau trei pătrimi din venitul național, ar fi bine să îmbunătățim organizarea și funcționarea unui sector public care reprezintă actualmente jumătatea venitului național (incluzând veniturile de înlocuire și de transfer), ceea nu este chiar un lucru simplu. În Germania, ca și în Franța sau în Italia, în Marea Britanie, ca și în Suedia, dezbaterile în jurul statului social din anii și deceniile viitoare se vor referi, înainte de orice, la aceste aspecte de organizare, modernizare și consolidare: pentru o masă totală de prelevare și de cheltuieli, mai mult sau mai puțin neschimbate în raport cu venitul național (sau poate în ușoară creștere, dacă urmăm o logică a nevoii), cum se poate îmbunătăți modul de funcționare a spitalelor și a creșelor, ce trebuie schimbat în rambursarea onorariilor medicale sau a medicamentelor, cum să se reformeze universitățile sau școlile primare, cum să se ajusteze calculul pensiilor sau al alocațiilor de șomaj în funcție de evoluția speranței de viață

sau a șomajului tinerilor? Din momentul în care cheltuielile publice reprezintă aproape jumătate din venitul național, toate aceste discuții sunt legitime și chiar indispensabile. Dacă nu ne punem permanent întrebări privind modurile de adaptare continuă a acestor servicii la nevoile publicului, atunci consensul din jurul acestui nivel ridicat de prelevări și deci în jurul statului social nu va dura poate la infinit.

Analiza perspectivelor de reforme în ansamblul câmpurilor de acțiune ale statului social ar depăși, evident, cu mult cadrul acestei cărți. Vom preciza, pur și simplu, unele dintre mizele care au legătură cu două domenii de intervenție cu deosebire importante pentru viitor și foarte direct legate de ancheta noastră: pe de-o parte, problema accesului egal la formare și, în special, la învățământul superior; și, pe de altă parte, problema viitorului sistemelor de pensii prin repartizare, într-o lume cu creștere slabă.

Instituțiile de învățământ permit oare mobilitatea socială?

În toate țările, pe toate continentele, unul dintre principalele obiective ale instituțiilor de învățământ și ale cheltuielilor publice pentru învățământ este să permită o anumită mobilitate socială. Obiectivul revendicat este ca fiecare să poată avea acces la educație, indiferent de originile sale sociale. În ce măsură îndeplinesc instituțiile existente cu adevărat acest obiectiv?

Am văzut deja, în a treia parte a cărții, că dezvoltarea considerabilă a nivelului mediu de formare, care a avut loc în secolul XX, nu a permis reducerea inegalităților veniturilor din muncă. Toate nivelurile de calificare s-au deplasat către

în sus (certificatul de studii a devenit bacalaureat, bacalaureatul a devenit doctorat) și, ținând cont de transformările tehnice și ale nevoilor, toate nivelurile de salariu au crescut în ritmuri asemănătoare, astfel încât inegalitatea nu s-a schimbat. Întrebarea pe care ne-o punem acum se referă la mobilitate: învățământul de masă a permis înnoirea mai rapidă a câștigătorilor și a perdanților din ierarhia calificărilor, pentru o inegalitate dată? Conform datelor disponibile, răspunsul pare negativ: corelarea intergenerațională a diplomelor și veniturilor din muncă, element care măsoară reproducerea în timp a ierarhiilor, nu pare să manifeste o tendință descrescătoare pe termen lung și ar fi avut chiar tendința de a crește, în cursul perioadei recente[1]. Trebuie să subliniem totuși că este mult mai greu de măsurat mobilitatea pe două generații decât inegalitatea la un moment dat și că sursele disponibile pentru estimarea evoluției istorice a mobilității sunt extrem de imperfecte[2]. Rezultatul cel mai clar stabilit în acest domeniu de cercetare este faptul că reproducerea intergenerațională este cea

[1] Conform lucrărilor lui Anders Bjorklund și ale lui Arnaud Lefranc, referitoare la Suedia și la Franța, s-ar părea că această corelație intergenerațională s-ar fi diminuat ușor în cazul generațiilor născute în anii 1940–1950, în comparație cu cele născute în anii 1920–1930, înainte de a crește din nou în cazul generațiilor născute în anii 1960–1970. A se vedea anexa tehnică.

[2] Se poate măsura mobilitatea generațiilor născute în secolul XX (cu o precizie și o comparabilitate imperfecte între țări), dar este aproape imposibil să se meargă în trecut și să se măsoare mobilitatea intergenerațională în secolul al XIX-lea, cu excepția, desigur, a cazului în care se face prin intermediul moștenirii (a se vedea capitolul 11). Dar aici este vorba de o chestiune diferită de mobilitatea calificărilor și a veniturilor din muncă de care ne interesăm aici și asupra căreia se concentrează aceste măsuri de mobilitate intergenerațională (datele utilizate în aceste lucrări nu permit izolarea mobilității de veniturile din capital).

mai slabă în țările nordice și că este cea mai crescută în Statele Unite ale Americii (cu un coeficient de corelare de două–trei ori mai ridicat dincolo de Atlantic decât în Suedia). Franța, Germania și Marea Britanie se află, aparent, într-o situație intermediară, fiind mai puțin mobile decât Europa de Nord dar mai mobile decât Statele Unite ale Americii[1].

Aceste rezultate sunt în contrast puternic cu credința în „excepționalismul american", care a impregnat multă vreme sociologia de peste Atlantic, și conform căreia Statele Unite ale Americii s-ar caracteriza printr-o mobilitate socială excepțional de puternică, prin comparație cu societățile de clasă în stil european. Fără îndoială, societatea de coloni era mai mobilă la începutul secolului al XIX-lea. Am observat de asemenea că moștenirea era istoric mai slabă în Statele Unite ale Americii și că, mult timp, concentrarea patrimonială a fost mai redusă decât în Europa, cel puțin până la Primul Război Mondial. Dar, în secolul XX și la începutul secolului XXI, toate datele disponibile sugerează că mobilitatea socială este, în final, mai slabă în Statele Unite ale Americii decât în Europa.

Aceste rezultate se pot explica, măcar în parte, prin aceea că accesul la învățământul superior sau cel puțin la universitățile cele mai elitiste presupune în Statele Unite ale Americii plata unor drepturi de înscriere, care sunt adesea foarte ridicate.

[1] Coeficientul coboară la 0,2–0,3 în Suedia sau în Finlanda și urcă până la 0,5–0,6 în Statele Unite ale Americii. Marea Britanie (0,4–0,5) pare să fie mai aproape de Statele Unite ale Americii, dar decalajele față de Germania și Franța (0,4) nu sunt întotdeauna semnificative. Referitor la aceste comparații internaționale ale coeficientului de corelare intergenerațională a veniturilor din muncă (care sunt confirmate și de corelările între gemeni), a se vedea, în special, lucrările lui Markus Jantti. A se vedea anexa tehnică.

Ținând cont de creșterea foarte puternică a acestor drepturi la universitățile americane, în anii 1990–2010, progresie care, de altfel, a urmat-o îndeaproape pe cea a veniturilor americane cele mai mari, totul ne face să credem că indicatorii de reproducere intergenerațională observați în Statele Unite ale Americii în trecut se vor agrava și mai mult pentru generațiile viitoare[1]. Problema inegalității de acces la învățământul superior devine tot mai mult un subiect de dezbatere dincolo de Atlantic. În special, lucrările recente au arătat că proporția de licențiați stagna în jurul a 10%–20% în rândul copiilor ai căror părinți aparțin celor două cuartile cele mai sărace din ierarhia veniturilor, în timp ce aceasta trecuse, în perioada 1970–2010, de la 40% la 80% pentru copiii din cuartila cea mai ridicată (cei 25% cei mai bogați)[2]. Altfel spus, venitul părinților a devenit un element de predicție aproape perfect al accesului la universitate.

Meritocrație și oligarhie la universitate

Această inegalitate de acces pare să se repete la vârful ierarhiei economice, nu numai datorită taxelor de înscriere foarte ridicate în cazul universităților private cele mai prestigioase

[1] Drepturile de înscriere sunt de 54 000 de dolari pe an pentru un *undergraduate* la Harvard în 2012–2013, sumă care include camera și diferite cheltuieli (dintre care 38 000 de dolari pentru *tuitions*, în sensul strict). Anumite universități sunt mai scumpe decât Harvard, care beneficiază de venituri ridicate din sumele alocate (a se vedea capitolul 12).

[2] A se vedea G. Duncan și R. Murnane, *Whither Opportunity? Rising Inequality, Schools and Children's Life Chances*, Russel Sage Foundation, 2011 (a se vedea, în special, capitolul 6). A se vedea anexa tehnică.

(inclusiv pentru părinții care aparțin părții superioare a clasei medii), dar, în aceeași măsură, pentru că deciziile de admitere depind în mod clar semnificativ de capacitatea financiară a părinților de a face donații universităților. Un sondaj a scos în evidență faptul că donațiile făcute de foștii elevi universităților lor se concentrau, în mod straniu, în perioadele în care copiii lor aveau vârsta necesară pentru a candida la universitate[1]. Comparând diferitele surse disponibile, se poate estima, de altfel, că venitul mediu al părinților studenților de la Harvard este actualmente de ordinul a 40 000 de dolari, respectiv aproximativ venitul mediu a 2% dintre familiile americane cele mai bogate[2]. Acest lucru pare prea puțin compatibil cu ideea de selecție bazată exclusiv pe merit. Contrastul dintre discursul meritocratic oficial și realitate pare aici deosebit de extrem. Trebuie subliniată și absența completă de transparență a acestor proceduri de selecție[3].

Totuși, ar fi greșit să ne închipuim că inegalitatea accesului la învățământul superior există numai în Statele Unite ale Americii. Aceasta este una dintre problemele cele mai importante cărora trebuie să le facă față statul social în secolul XXI. Nici un stat nu are, în acest stadiu, un răspuns satisfăcător

[1] A se vedea J. Meer și H. Rosen, „Altruism and the child cycle of alumni donations", *American Economic Journal: Economic Policy,* 2009.

[2] Acest lucru nu înseamnă că Harvard recrutează doar din rândul celor 2% cei mai bogați dintre americani. Mai simplu spus, aceasta înseamnă că sunt suficient de rare recrutările din dedesubtul grupului celor 2% cei mai bogați, iar recrutările din rândul celor 2% cei mai bogați sunt suficient de sus plasate în acest grup, pentru a ajunge la această medie generală. A se vedea anexa tehnică.

[3] Statistici atât de elementare cum sunt venitul sau patrimoniul mediu al părinților studenților diferitelor universități americane sunt foarte greu de obținut și puțin studiate.

cu adevărat. Taxele de înscriere sunt, desigur, mai scăzute în Europa, dacă lăsăm la o parte cazul Marii Britanii[1]. În celelalte țări, fie că este vorba de Suedia, fie de alte țări nordice, de Germania, de Franța, de Italia sau de Spania, taxele de înscriere sunt, în general, mai scăzute (sub 500 de euro). Chiar dacă există excepții, cum sunt școlile de comerț sau de științe politice în Franța, și chiar dacă situația evoluează rapid, este vorba, până astăzi, de o diferență frapantă față se Statele Unite ale Americii: în Europa continentală, se consideră, în general, că taxele de înscriere trebuie să fie zero sau foarte mici și că accesul la învățământul superior trebuie să fie gratuit sau aproape gratuit, la fel ca învățământul primar și cel secundar[2]. În Québec, decizia de a mări treptat taxele de înscriere, de la aproximativ 2 000 de dolari la aproape 4 000 de dolari, a fost interpretată ca o intenție de a bascula către un sistem inegalitar de tip american și a dus la greva studenților din iarna anului 2012 și, în cele din urmă, la căderea guvernului și la anularea măsurii.

Dar ar fi o naivitate să ne imaginăm că gratuitatea este suficientă pentru a rezolva toate problemele. Mecanisme de selecție socială și culturală mai subtile, cum sunt cele analizate

[1] Taxele maxime pe care le pot pretinde universitățile britanice au ajuns la 1 000 de lire în 1998, 3 000 de lire în 2004 și 9 000 de lire în 2012. Partea de taxe de înscriere din resursele totale ale universităților britanice pare a fi pe cale să ajungă în 2013 la nivelul anilor 1920 și să egaleze nivelul american. A se vedea interesantele serii istorice întocmite de V. Carpentier, „Public-private substitution in higher education", *Higher Education Quarterly*, 2012.

[2] În Bavaria și Saxonia Inferioară s-a decis chiar, la începutul lui 2013, să se suprime taxele de înscriere la universitate de 500 de euro pe semestru și să se procedeze, ca în restul Germaniei, la gratuitate totală. În țările nordice, taxele nu depășesc câteva sute de euro, ca în Franța.

în 1964 de Pierre Bourdieu și Jean-Claude Passeron în *Les Héritiers,* adesea înlocuiesc selecția financiară. În practică, sistemul francez al marilor școli sfârșește adesea prin consacrarea unei cheltuieli publice mai ridicate unor studenți veniți din medii sociale mai favorizate și o cheltuială publică mai mică studenților universității proveniți în medie din straturi mai modeste. Și în acest caz, contrastul dintre discursul oficial privind meritocrația republicană și realitate (banul public amplifică inegalitatea originilor sociale) este deosebit de extrem[1]. Conform datelor disponibile, s-ar părea că venitul mediu al părinților studenților la științe politice ar fi actualmente de ordinul a 90 000 de euro, ceea ce corespunde aproximativ venitului mediu a 10% dintre familiile franceze cele mai bogate. Bazinul de recrutare este, prin urmare, de cinci ori mai mare decât cel de la Harvard, dar nu este mai puțin relativ restrâns[2]. Nici un fel de date nu permit să se facă același calcul pentru studenții de la alte mari școli, dar este probabil că rezultatul nu ar fi deloc diferit.

[1] Găsim aceeași redistribuire, în sens invers, în învățământul primar și cel secundar: elevii școlilor și liceelor celor mai defavorizate beneficiază de profesori mai puțin experimentați și mai puțin pregătiți și, prin urmare, de o cheltuială publică medie mai scăzută per copil decât elevii școlilor și liceelor celor mai favorizate. De altfel, este mai mult decât regretabil că o mai bună repartizare a mijloacelor la nivelul învățământului primar ar permite reducerea puternică a inegalității de șanse școlare. A se vedea T. Piketty, M. Valdenaire, *L'impact de la taille des classes sur la réussite scolaire dans les écoles, colleges et lycées français,* Ministerul Educației Naționale, 2006.

[2] La fel ca în cazul universității Harvard, acest venit mediu nu înseamnă că Facultatea de Științe Politice recrutează studenți numai din rândul celor 10% cei mai bogați. A se vedea anexa tehnică pentru repartizarea completă a veniturilor părinților studenților la Științe Politice în 2011–2012.

Să ne înțelegem bine: nu există un mod simplu de a atinge o reală egalitate de șanse în învățământul superior. Este vorba despre o miză centrală pentru statul social în secolul XXI, iar sistemul ideal rămâne să fie inventat. Taxele de înscriere mari creează o inegalitate de acces inacceptabilă, dar aduc o autonomie, o prosperitate și un dinamism care explică atractivitatea universităților americane în toată lumea[1]. În absolut, este posibil să se concilieze avantajele descentralizării cu cele ale egalității de acces, aducând universităților o finanțare publică ridicată și stimulantă. Este, într-un anumit mod, ceea ce fac sistemele publice de asigurări de boală: se bazează pe o anumită autonomie a producătorilor (medici, spitale), asumându-și în același timp costul îngrijirilor, în mod colectiv, astfel încât toți pacienții pot avea acces la ele. Se poate face același lucru cu universitățile și studenții. Universitățile din țările nordice aplică o strategie de acest gen. Lucrul acesta necesită, bineînțeles, finanțări publice importante, care nu sunt ușor de mobilizat în contextul actual, de consolidare a statului social[2]. O astfel de strategie este totuși mult mai satisfăcătoare decât alte sisteme experimentate recent, fie că

[1] Conform faimosului clasament de la Shanghai, Statele Unite ale Americii au 53 de universități printre cele 100 cele mai bune universități din lume în 2012–2013, față de 31, cât are Europa (dintre care 9 în Marea Britanie). Clasamentul se inversează totuși la nivelul celor mai bune 500 de universități din lume (150 în Statele Unite ale Americii, față de 202 în Europa, din care 38 din Marea Britanie). Aceasta reflectă inegalitatea pronunțată care există în cadrul celor aproximativ 800 de universități americane (a se vedea capitolul 12).

[2] Vom observa totuși că, în comparație cu alte cheltuieli (precum pensiile), este relativ abordabil să se treacă de la cele mai mici cheltuieli pentru învățământul superior (abia 1% din venitul național în Franța) la cele mai mari (între 2% și 3% în Suedia sau în Statele Unite ale Americii).

este vorba de taxe de înscriere care variază în raport cu venitul părinților[1], fie de împrumuturi rambursabile sub formă de supliment de impozit asupra venitului[2].

În orice caz, pentru a avea o șansă de a face un progres real în sensul acestor aspecte esențiale pentru viitor, ar fi bine să începem prin a stabili mai întâi transparența. În Statele Unite ale Americii, în Franța și în majoritatea țărilor, discursurile care aclamă modelul meritocratic național se bazează rareori pe un examen atent al faptelor. Cel mai adesea, este vorba de justificarea inegalităților existente, fără a lua în considerare eșecurile, uneori patente, ale sistemului existent. În 1872, Émile Boutmy crea Facultatea de Științe Politice, dându-i o misiune clară: „Constrânse a se supune dreptului celor mai numeroși, clasele care își spun clase elevate nu își pot păstra hegemonia politică decât invocând dreptul celui mai capabil. Trebuie ca, în spatele zidurilor în ruină ale prerogativelor lor și ale tradiției, valul democrației să se izbească de un al doilea parapet, făcut din merite strălucitoare și utile, din

[1] De exemplu, taxele de înscriere la Facultatea de Științe Politice merg în prezent de la 0 euro pentru veniturile cele mai modeste până la aproape 10 000 de euro, pentru venituri ale părinților de peste 200 000 de euro. Acest sistem are meritul de a genera date privind veniturile (destul de puțin exploatate, din nefericire). Dar, în comparație cu finanțările publice după modelul scandinav, un astfel de sistem înseamnă, *grosso modo*, a privatiza utilizarea impozitului progresiv: ceea ce plătesc părinții avuți este consacrat copiilor lor, și nu copiilor altora; este evident interesul lor, nu cel al altora.

[2] *Income-contingent loans*, aplicate în Australia sau în Marea Britanie, corespund unor împrumuturi subscrise de studenții de origine modestă, care nu vor fi rambursate decât după atingerea unui anumit nivel de venit. Aceasta seamănă cu un supliment de impozit pe venit pentru studenții modești, în timp ce studenții mai avuți beneficiază de donații (în general, neimpozitate) ale părinților lor.

superioritatea al cărei prestigiu impune, din capacități de care nu ne putem lipsi fără a fi inconștienți"[1]. Să încercăm să luăm în serios această declarație incredibilă: ea înseamnă că, din instinct de supraviețuire, clasele superioare lasă lenea la parte și inventează meritocrația, în absența căreia sufragiul universal riscă să le deposedeze. Desigur, o putem pune pe seama contextului epocii: Comuna din Paris tocmai fusese reprimată, iar sufragiul universal masculin tocmai fusese restabilit. Ea are totuși meritul de a reaminti un adevăr esențial: a da sens inegalităților și a legitima poziția câștigătorilor este o chestiune de importanță vitală, care justifică uneori toate aproximările.

Viitorul pensiilor: repartizare și creștere slabă

Sistemele publice de pensie se bazează, în mod esențial, pe principiul repartizării: cotizațiile reținute din salarii sunt imediat utilizate pentru a plăti pensiile. Nici o sumă nu este plasată, totul este vărsat imediat, spre deosebire de sistemele prin capitalizare. În sistemele prin repartizare, bazate pe principiul solidarității între generații (plătim cotizații pentru pensionarii de azi, în speranța că și copiii noștri vor proceda la fel în cazul nostru, mâine), randamentul este egal, prin definiție, cu rata creșterii economiei: cotizațiile care permit finanțarea pensiilor de mâine vor fi cu atât mai mari cu cât masa salarială va fi progresat. În principiu, acest lucru implică, de asemenea, că persoanele active de azi au interesul ca masa salarială să

[1] A se vedea É. Boutmy, *Quelques idées sur la création d'une Faculté libre d'enseignement supérieur,* 1871. A se vedea și P. Favre, „Les sciences d'état entre déterminisme et libéralisme. Émile Boutmy (1835–1906) et la création de l'École libre des sciences politiques", *Revue française de sociologie,* 1981.

progreseze cât se poate de rapid: ele trebuie să investească, prin urmare, în școlile și universitățile copiilor lor și să încurajeze natalitatea. Altfel spus, toate generațiile sunt legate unele de altele: o societate virtuoasă și armonioasă pare a fi la îndemână[1].

Atunci când s-au introdus sistemele prin repartizare, la mijlocul secolului XX, condițiile erau de fapt ideale pentru a se produce astfel de înlănțuiri. Creșterea demografică era ridicată, creșterea productivității era și mai mare. În total, rata creșterii se apropia de 5% pe an în țările din Europa continentală: acesta era, prin urmare, randamentul sistemului prin repartizare. Concret, persoanele care cotizaseră din anii 1940 până în anii 1980 au fost apoi rambursate (sau sunt încă și în acest moment) pe baza unor mase salariale incomparabil mai mari decât cele pe baza cărora cotizaseră ele. Lucrurile stau altfel astăzi. Scăderea ratei de creștere la aproximativ 1,5% pe an în țările sărace – și poate, la un moment dat, pe întreaga planetă – reduce în aceeași proporție randamentul repartizării. Totul ne face să credem că randamentul mediu al capitalului se va situa, în secolul XXI, net deasupra ratei de creștere economică (aproximativ 4%–4,5% pentru primul, până la 1,5%, pentru cea de-a doua)[2].

În aceste condiții, este tentant să tragem concluzia că sistemele de pensie prin repartizare trebuie înlocuite, cât se poate de repede, cu sisteme fondate pe principiul capitalizării. Cotizațiile trebuie plasate, și nu vărsate imediat pensionarilor, iar în

[1] Pentru o analiză și o justificare a acestui model „multisolidar", a se vedea A. Masson, *Des liens et des transferts entre générations,* Editions de l'EHESS, 2009.

[2] A se vedea capitolul 10, graficele 10.9–10.11.

acest mod ele se vor putea recapitaliza la peste 4% pe an și vor putea finanța pensiile noastre peste câteva decenii. Cu toate acestea, există mai multe erori importante în acest raționament. În primul rând, presupunând că sistemul prin capitalizare este efectiv preferabil, tranziția de la repartizare spre capitalizare comportă o dificultate care nu este deloc neglijabilă: ea lasă o generație de pensionari complet descoperită. Generația care se pregătește să iasă la pensie și care a finanțat pensiile generației precedente nu va vedea cu ochi buni cum cotizațiile care se pregăteau a-i fi vărsate pentru a-și plăti chiria și alimentele pleacă în realitate spre fi investite în lumea largă. Nu există soluție simplă la această problemă de tranziție care ea singură face o asemenea reformă total de neluat în considerare, cel puțin în această formă extremă.

Apoi, trebuie luat în considerare, în această analiză a meritelor comparabile ale diferitelor sisteme de pensii, faptul că randamentul capitalului este în practică extrem de volatil. Ar fi foarte hazardat ca toate cotizațiile pentru pensii ale unei țări să fie plasate pe piețele financiare mondiale. Faptul că inegalitatea $r > g$ este verificată în medie nu înseamnă că ea este întotdeauna adevărată. Când ai suficient de multe mijloace și îți poți permite să aștepți zece sau douăzeci de ani înainte de a intra în posesia mizei, randamentul capitalizării este efectiv foarte atrăgător. Dar, când este vorba despre finanțarea nivelului de viață de bază al unei întregi generații, ar fi cât se poate de necugetat să te joci astfel cu zarurile. Prima justificare a sistemelor de pensii prin repartizare este că ele pot garanta cel mai bine suma pentru pensii în mod fiabil și previzibil: rata creșterii masei salariale este poate mai slabă decât randamentul capitalului, dar ea este între de cinci și de zece ori mai

puțin volatilă[1]. Va fi la fel și în secolul XXI, iar pensia prin repartizare va continua, prin urmare, să facă parte din statul social ideal al viitorului, în toate țările.

Acestea fiind spuse, nu înseamnă că logica r > g ar putea fi ignorată în întregime și că nu trebuie schimbat nimic în sistemele existente actualmente în țările dezvoltate. Există evident provocarea îmbătrânirii. Într-o lume în care se moare între 80 și 90 de ani, este greu să păstrezi aceiași parametri precum aceia stabiliți într-o perioadă când oamenii decedau între 60 și 70 de ani. Mai mult, creșterea vârstei de pensionare nu este doar un mod de a mări resursele disponibile pentru salariați și pentru pensionați (ceea ce este bine de făcut, dată fiind slaba creștere). Ea corespunde și unei nevoi de împlinire individuală în muncă: pentru multe persoane, pensionarea la 60 de ani și intrarea într-o perioadă de inactivitate potențial mai lungă decât durata carierei lor profesionale este o perspectivă fără nimic îmbucurător. Partea dificilă este că situațiile individuale variază foarte mult. Anumite persoane, care au profesii în principal intelectuale, pot dori, desigur, să rămână pe post până la 70 de ani (putem spera că numărul lor din forța totală de muncă ocupată va crește în timp). Dar există mulți alții care au început să lucreze devreme și care exercită meserii grele sau care aduc mai puțină satisfacție și care speră, în mod legitim, să iasă la pensie relativ devreme (cu atât mai mult

[1] Să ne amintim că această volatilitate este însuși motivul pentru care repartizarea a fost introdusă după al Doilea Război Mondial: toți cei care își plasaseră cotizațiile de pensie pe piețele financiare în anii 1920–1930 s-au trezit ruinați și nimeni nu dorea să mai trăiască încă o dată experiența sistemelor obligatorii de pensie prin capitalizare, care fuseseră constituite în numeroase țări înainte de război (de exemplu, în cadrul legilor din 1910 și 1928 din Franța).

cu cât speranța lor de viață este adesea mai mică decât cea a persoanelor mai calificate). Problema este că numeroase reforme aplicate recent în țările dezvoltate au tendința de a nu face o distincție corectă între aceste cazuri diferite, respectiv de a cere mai multe eforturi celor din a doua categorie decât primilor, de unde și reacțiile de respingere.

Una dintre principalele dificultăți cu care se confruntă aceste reforme este că sistemele de pensii sunt adesea de o complexitate extremă, cu zeci de regimuri și de reguli diferite pentru funcționari, salariații din sectorul privat, persoanele nesalariate. Pentru toate persoanele care au avut mai mult de un statut în cursul vieții, ceea ce este din ce în ce mai frecvent pentru tinerele generații, dreptul la pensie este uneori o enigmă. Această complexitate nu are nimic surprinzător: ea rezultă din faptul că aceste sisteme s-au construit adesea pe straturi succesive, pe măsură ce regimurile erau extinse la noi grupuri sociale și profesionale, urmărind o mișcare care, în majoritatea țărilor dezvoltate, a început încă din secolul al XIX-lea (în special pentru sectorul public). Dar această complexitate îngreunează mult elaborarea unor soluții care să fie împărtășite, deoarece fiecare are impresia că regimul lui este mai puțin bine tratat decât al altora. Întortocherea de reguli și regimuri adesea face mizele neclare și, în special, duce la subestimarea importanței resurselor care sunt deja consacrate sistemelor de pensii și care nu pot fi mărite la nesfârșit. De exemplu, complexitatea sistemului francez face ca mulți salariați tineri să nu înțeleagă clar dreptul lor la pensie: unii au chiar impresia că nu vor primi nimic, în condițiile în care sistemul se sprijină pe o rată globală de cotizare pentru pensii foarte substanțială (de ordinul a 25% din salariile brute). Înființarea unui regim unic

de pensii bazat pe conturile individuale, care să permită fiecăruia să dobândească aceleași drepturi, indiferent de complexitatea traiectoriei sale profesionale, face parte dintre reformele cele mai importante cărora statul social trebuie să le facă față în secolul XXI[1]. Un astfel de sistem ar permite fiecăruia să anticipeze mai bine ceea ce poate aștepta de la pensia prin repartizare și, prin urmare, de a-și organiza mai bine alegerile de economisire și de acumulare patrimonială, ceea ce într-o lume cu creștere slabă va juca în mod sigur un rol important, alături de sistemul prin repartizare. Pensia este patrimoniul celor care nu au patrimoniu, cum se spune adesea. Este adevărat, dar aceasta nu ne scutește să facem în așa fel încât acumularea patrimonială să-i intereseze și pe cei mai modești[2].

Problema statului social în țările sărace și emergente

Procesul de construire a statului social observat în țările dezvoltate în cursul secolului XX are caracter general și va sfârși prin a avea aceeași evoluție generală în țările sărace

[1] În mare măsură, este ceea ce s-a realizat în Suedia, prin reforma din anii 1990. Acest sistem ar putea fi îmbunătățit și aplicat altor țări. A se vedea, de exemplu, A. Bozio, T. Piketty, *Pour un nouveau système de retraite. Les comptes individuels des cotisations finances par répartition,* Editions rue d'Ulm, 2008.

[2] Ne putem, de altfel, imagina că sistemul unificat de pensii oferă în plus față de sistemul prin repartizare o posibilitate de randament garantat pentru economisiri mici și mijlocii. Așa cum am văzut în capitolul precedent, este adesea foarte greu pentru cei mai modești să aibă acces la randamentul mediu al capitalului (sau, pur și simplu, chiar la un randament pozitiv). Este, oarecum, ceea ce face (mica) parte de capitalizare a sistemului suedez.

și emergente? Nu este deloc sigur. Trebuie să subliniem, în primul rând, diferențele importante care există în interiorul aceleași lumi bogate: țările din Europa Occidentală par să se fi stabilizat în jurul unei rate de impozitare publice de ordinul a 45%–50% din venitul național, în timp ce Statele Unite ale Americii și Japonia par instalate solid la nivelul a 30%–35%. Aceasta arată că sunt posibile diferite alegeri pentru un același nivel de dezvoltare.

Dacă analizăm evoluția ratei de impozitare în țările cele mai sărace ale planetei, începând din anii 1970–1980, constatăm niveluri extrem de scăzute de prelevări publice, în general cuprinse în domeniul a 10% și 15% din venitul național, atât în Africa Subsahariană, cât și în Asia de Sud (în special, în India). Dacă luăm în considerare țările cu nivel de dezvoltare intermediară, în America Latină, în Africa de Nord sau în China, observăm niveluri de prelevare cuprinse între 15% și 20% din venitul național, mai mici decât nivelurile observate în țările bogate la același nivel de dezvoltare. Cel mai surprinzător este că ecartul față de țările bogate a continuat să se mărească în cursul ultimelor decenii. În timp ce rata prelevărilor medii din țările bogate și-a urmat creșterea, înainte de a se stabiliza (de la 30%–35%, la începutul anilor 1970, până la 35%–40%, începând din anii 1980–1990), cea observată în țările sărace și intermediare a scăzut semnificativ. În Africa Subsahariană și în Asia de Sud, ratele de prelevare medie erau ușor mai mici de 15%, în anii 1970 și la începutul anilor 1980, și a scăzut la abia 10%, în anii 1990–2000.

Această evoluție este îngrijorătoare, în măsura în care procesul de construire a unui stat fiscal și social a fost, în toate țările astăzi dezvoltate, un element esențial al procesului de

modernizare și de dezvoltare. Toate experiențele istorice arată că, la un nivel de încasări fiscale de 10%–15% din venitul național, este imposibil să se meargă dincolo de funcțiile administrative tradiționale: dacă vrem ca poliția și justiția să funcționeze corect, nu mai rămâne cine știe ce pentru a finanța educația și sănătatea. Cealaltă alegere posibilă este ca toată lumea să fie prost plătită, polițiștii, judecătorii, profesorii, asistentele, în care caz este probabil ca nici unul dintre aceste servicii publice să nu funcționeze corect. Acest lucru poate crea un cerc vicios, în măsura în care mediocritatea serviciilor publice contribuie la subminarea încrederii în stat, ceea ce, în schimb, va complica și mai mult mobilizarea unor încasări fiscale semnificative. Dezvoltarea unui stat fiscal și social este strâns legată de procesul de construire a statului, pur și simplu. Este vorba, prin urmare, de o istorie eminamente politică și culturală, strâns legată de specificitățile fiecărei istorii naționale și de clivajele proprii fiecărei țări.

În cazul prezent, s-ar părea totuși că țările bogate și organizațiile internaționale au o oarecare răspundere. Situația inițială nu era oricum prea bună: procesul de decolonizare a dat naștere, în anii 1950–1970, unor perioade politice relativ haotice, marcate, în funcție de țări, de războaie de independență cu fostele puteri colonizatoare, frontiere mai mult sau mai puțin arbitrare, tensiuni militare legate de Războiul Rece, sau chiar experiențe socialiste, în general prea puțin concludente, uneori printr-un amestec al tuturor acestora. De altfel, începând cu anii 1980–1990, noul val ultraliberal venit din țările dezvoltate impune țărilor sărace reduceri în sectoarele publice și așază pe ultima treaptă a priorităților construirea unui sistem fiscal propice dezvoltării. O cercetare

recentă foarte detaliată a demonstrat că scăderea puternică a încasărilor fiscale observată în țările cele mai sărace, în anii 1980–1990, se explică, în mare parte, prin prăbușirea drepturilor vamale, care, în anii 1970, aduceau încasări de ordinul a 5% din venitul național. Desigur, liberalizarea schimburilor nu este în mod necesar un lucru rău în sine – dar cu condiția ca ea să nu fie impusă brutal din exterior și, mai ales, să se țină cont de faptul că trebuie compensată treptat prin dezvoltarea unei administrații fiscale capabile să perceapă alte impozite și să se găsească surse de încasări substitutive. Țările astăzi dezvoltate, care și-au redus drepturile de vamă în propriul ritm, de-a lungul secolelor al XIX-lea și XX, pe măsură ce li se părea util și știau cum să le înlocuiască, nu aveau, din fericire, pe nimeni care să le explice ce anume trebuiau să facă[1]. Acest episod ilustrează un fenomen mai general, respectiv o tendință a țărilor bogate de a folosi țările mai puțin dezvoltate ca pe un câmp de experimentare, fără a încerca cu adevărat să profite de învățămintele propriei experiențe istorice[2]. Actualmente,

[1] Rezumăm aici principalele rezultate obținute de J. Cagé și L. Gadenne, „The fiscal cost of trade liberalization", Harvard și PSE, 2012 (a se vedea, în special, figura 1).

[2] Anumite probleme de organizare a serviciilor de sănătate și educație, care se pun actualmente în țările sărace, sunt totalmente specifice și nu se pot sprijini cu adevărat pe experiențele trecute ale țărilor astăzi dezvoltate (ne gândim, de exemplu, la problemele legate de epidemia de SIDA), caz în care experimentările noi, eventual de tip aleatoriu, se pot justifica perfect. A se vedea, de exemplu, A. Barnerjee și E. Duflo, *Repenser la pauvreté*, Seuil, 2012. Totuși, am impresia că, în general, economia dezvoltării are tendința de a neglija experiențele istorice reale, ceea ce în situația discutată conduce la subestimarea faptului că este dificil să dezvolți un stat social eficace cu încasări fiscale derizorii. Una dintre dificultățile centrale are legătură, în mod evident, cu trecutul colonial (experimentarea aleatorie oferă un teren mai neutru).

se observă o mare diversitate de tendințe în țările sărace și emergente. Unele dintre acestea, precum China, sunt relativ avansate în modernizarea sistemului lor fiscal, în special cu un impozit pe venit care privește o parte importantă a populației și aduce încasări substanțiale. Un stat social, de tipul celor observate în țările dezvoltate europene, americane și asiatice, este poate în curs de construire (cu aspectele specifice respective și, evident, cu mari incertitudini în ceea ce privește bazele lui politice și democratice). Altor țări, cum este India, le este mult mai greu să iasă dintr-un echilibru caracterizat prin niveluri foarte scăzute de impozitare[1]. În toate cazurile, problema dezvoltării unui stat fiscal și social în lumea emergentă capătă o importanță capitală pentru viitorul planetei.

[1] A se vedea N. Qian, T. Piketty, „Income inequality and progressive income taxation in China and India: 1986-2015", *American Economic Journal: Applied Economics,* 2009. Diferența dinte cele două țări este strâns legată de salarizarea mai mare a mâinii de lucru chineze. Experiența istorică demonstrează că o construcție a unui stat fiscal și social și dezvoltarea unui statut salarial merg deseori împreună.

14 REGÂNDIREA IMPOZITULUI PROGRESIV ASUPRA VENITULUI

În capitolul precedent, am discutat construirea și evoluția statului social, concentrându-ne asupra conținutului nevoilor sociale și al cheltuielilor publice aferente (educație, sănătate, pensii etc.) și luând ca date nivelul global de prelevare și evoluția lui. În acest capitol și în următorul vom studia mai precis structura impozitelor, taxelor și prelevărilor care au permis această transformare și vom încerca să tragem din acestea concluzii pentru viitor. Vom vedea că inovația majoră a secolului XX în materie fiscală a fost crearea și dezvoltarea impozitului progresiv pe venit. Această instituție a jucat un rol central în reducerea inegalităților în cursul secolului trecut, dar ea

este astăzi grav amenințată de forțele concurenței fiscale dintre țări și, de asemenea, fără îndoială pentru că a fost constituită în condiții de urgență, fără a fi cu adevărat gândită la nivelul esenței sale. Situația este aceeași în cazul impozitului progresiv asupra succesiunilor, care este a doua inovație importantă a secolului XX și care a fost și ea contestată în cursul ultimelor decenii. Dar, înainte de a ajunge acolo, în primul rând trebuie să așezăm aceste două instrumente în cadrul mai general al progresivității fiscale și al rolului ei în redistribuirea modernă.

Redistribuirea modernă: chestiunea progresivității fiscale

Impozitul nu este o chestiune tehnică. Este vorba despre o chestiune eminamente politică și filosofică, fără îndoială prima dintre toate. Fără impozite nu poate exista destin comun și capacitate colectivă de a acționa. Întotdeauna așa au stat lucrurile. Găsim în centrul fiecărei mișcări politice importante o revoluție fiscală. Vechiul Regim era pe cale de dispariție când adunările revoluționare votau abolirea privilegiilor fiscale ale nobilimii și ale clerului și instaurau o fiscalitate universală și modernă. Revoluția americană se naște din voința supușilor din coloniile britanice de a-și lua în mâini propriile impozite și propriul destin („*No taxation without representation*"). Contextele s-au schimbat în două secole, dar miza esențială a rămas aceeași. Este vorba de a proceda astfel încât cetățenii să poată alege în mod suveran și democratic resursele pe care doresc să le consacre proiectelor lor comune: învățământ, sănătate, pensii, inegalități, locuri de muncă, dezvoltare durabilă etc. Foarte logic, forma concretă pe care o iau

impozitele se află în toate societățile în centrul confruntării politice. Ideea este să se ajungă la un consens privind cine, ce trebuie să plătească și în numele căror principii, ceea ce nu este simplu, pentru că există diferențe din multe puncte de vedere între unii și alții, bineînțeles, începând cu venitul și capitalul. În special, există în toate societățile persoane care au un venit mare din muncă și un capital moștenit redus și invers: legătura dintre aceste dimensiuni diferite nu este, din fericire, niciodată perfectă. Viziunile asupra sistemului fiscal ideal pot și ele varia în egală măsură.

În mod clasic, se disting impozitele pe venit, impozitele pe capital și impozitele pe consum. Vom găsi prelevări care țin de aceste trei categorii, în toate epocile, în proporții diferite. Aceste categorii nu sunt, de altfel, lipsite de ambiguități, iar frontierele nu sunt întotdeauna perfect clare. De exemplu, impozitul pe venit se aplică, în principiu, veniturilor din capital, în aceeași măsură ca veniturilor din muncă: prin urmare, este vorba, în parte, despre un impozit pe capital. În general, în impozitele pe capital sunt incluse atât prelevările asupra fluxurilor de venituri din capital (de exemplu, asupra beneficiilor societăților), cât și cele aplicate la valoarea stocului de capital (de exemplu, taxa funciară, impozitul pe succesiune sau impozitul pe avere). Impozitele pe consum cuprind, în epoca modernă, taxa pe valoarea adăugată și diferitele taxe pe schimburi, băuturi, benzină, tutun și pe alte anumite bunuri sau servicii. Aceste taxe există dintotdeauna și sunt adesea cele mai detestate dintre toate taxele și cel mai greu suportate de clasele populare, cum era taxa pe sare, aplicată sub Vechiul Regim. Se spune adesea că aceste impozite sunt „indirecte", în sensul că ele nu depind direct de venitul sau de capitalul

contribuabilului individual: ele sunt plătite indirect, prin intermediul prețului de vânzare, când facem cumpărături. În absolut, ne-am putea imagina perfect un impozit direct pe consum, care ar depinde de suma consumată de fiecare, dar acest lucru nu s-a mai întâlnit până acum[1].

În secolul XX, a apărut o a patra categorie de prelevări, cea a cotizațiilor sociale. Este vorba despre o formă particulară de prelevare asupra veniturilor, în general, numai asupra veniturilor din muncă (salarii și venituri din activități nesalariate) și care este alocată fondurilor de asigurări sociale, în special pentru a finanța veniturile de înlocuire (pensii pentru limită de vârstă, alocații de șomaj), ceea ce poate uneori permite clarificarea guvernanței și a organizării statului social. Anumite țări, precum Franța, folosesc cotizațiile sociale și pentru a finanța alte cheltuieli sociale, ca de exemplu asigurarea de boală și alocațiile familiale, astfel că, în total, cotizațiile sociale reprezintă aproape de jumătatea prelevărilor și mai curând măresc complexitatea. Însă alte țări, precum Danemarca, aleg să finanțeze cheltuielile sociale prin intermediul unui enorm impozit pe venit, ale cărui încasări sunt alocate în parte pensiilor, șomajului, sănătății și așa mai departe. La drept vorbind, aceste distincții între diferite forme juridice de impozitare sunt în parte arbitrare[2].

[1] Cu excepția propunerilor economistului britanic Kaldor, asupra cărora vom reveni mai departe, dar era vorba atunci despre completarea impozitului progresiv asupra venitului și a succesiunilor și despre a evita ca acestea să fie ocolite (și nu să se substituie acestora, așa cum se crede uneori).

[2] De exemplu, când o parte a cotizațiilor sociale s-a extins în Franța la ansamblul veniturilor (venituri din capital, pensii pentru limită de vârstă, și nu doar din salarii și venituri din activități nesalariate) pentru a forma, în 1990, „contribuția socială generalizată" (CSG), atunci încasările

Dincolo de discuțiile în contradictoriu, un criteriu adesea mai pertinent pentru a caracteriza diferitele impozite se referă la caracterul mai mult sau mai puțin proporțional sau progresiv al prelevărilor. Un impozit este numit proporțional când rata lui este aceeași pentru toți (vorbim atunci despre *flat tax*). Un impozit este progresiv când rata lui este mai ridicată în cazul celor mai bogați (cei care au venitul cel mai mare sau capitalul cel mai mare sau consumul cel mai crescut, în funcție de cazul în care se are în vedere un impozit progresiv pe venit, pe capital sau pe consum) și mai mică în cazul celor mai modești. Un impozit poate fi și regresiv, atunci când rata lui scade în cazul celor mai bogați, fie pentru că aceștia reușesc să scape, în parte, de impozitul de drept comun (legal, prin optimizarea fiscală, sau ilegal, prin evaziune), fie pentru că dreptul comun prevede că impozitul este regresiv, ca în cazul faimoasei *poll tax,* care a costat-o pe Margaret Thatcher postul de prim-ministru în 1990[1].

Dacă luăm în calcul ansamblul prelevărilor, constatăm că statul fiscal modern nu este adesea departe de a fi proporțional cu venitul, mai ales în țările unde masa prelevărilor este importantă. Nu este de mirare: este imposibil să prelevezi jumătate din venitul național și să finanțezi drepturi sociale ambițioase fără a cere o contribuție substanțială de la ansamblul populației. Logica drepturilor universale care stă la baza dezvoltării statului fiscal și social modern se potrivește de altfel

corespunzătoare au fost reclasificate ca impozit pe venituri, în categoriile internaționale.

[1] *Poll tax*, adoptată în 1988 (și abolită în 1991), era un impozit local care prevedea o taxă de aceeași valoare pentru fiecare persoană adultă, indiferent de nivelul venitului sau al capitalului, de unde o rată de impozitare mai mică pentru cei bogați în raport cu venitul sau capitalul acestora.

destul de bine cu ideea unei impozitări proporționale sau ușor progresive.

Impozitul progresiv: un rol localizat, dar esențial

Ar fi greșit totuși să tragem concluzia că progresivitatea fiscală nu joacă decât un rol limitat în redistribuirea modernă. În primul rând, chiar dacă impozitul este global destul de aproape de proporționalitate pentru majoritatea populației, faptul că rata crește sensibil – sau, din contră, scade net – pentru veniturile sau patrimoniile cele mai mari poate avea un impact dinamic foarte important asupra structurii de ansamblu a inegalităților. În mod special, totul pare să indice că progresivitatea fiscală la vârful ierarhiei veniturilor și succesiunilor explică, în parte, de ce concentrarea patrimoniilor, după șocurile din anii 1914–1945, nu a ajuns niciodată din nou la nivelul astronomic din Belle Époque. Invers, scăderea spectaculoasă a progresivității asupra veniturilor mari din Statele Unite și din Marea Britanie, începând din anii 1970–1980, în condițiile în care aceste două țări fuseseră cel mai departe în această direcție în perioada postbelică, explică fără îndoială, în mare parte, creșterea spectaculoasă a remunerațiilor foarte mari. În același timp, creșterea concurenței fiscale în ultimele decenii, în contextul liberei circulații a capitalurilor, a condus la o creștere fără precedent a regimurilor derogatorii pentru veniturile din capital, care aproape în toată lumea scapă de acum înainte, în mare parte, baremului progresiv al impozitului pe venit. Acest lucru se referă, în special, la spațiul european, îmbucătățit între state mici, care s-au dovedit incapabile până

acum să realizeze un minimum de coordonare în materie fiscală. Rezultă de aici o nesfârșită cursă de urmărire pentru a reduce mai ales impozitul pe profiturile societăților și pentru a scuti dobânzile, dividendele și alte venituri financiare de regimul de impozitare de drept comun la care sunt supuse veniturile din muncă.

Consecința este că prelevarea fiscală a devenit astăzi regresivă la vârful ierarhiei veniturilor, în majoritatea țărilor, sau este pe cale să devină astfel. Spre exemplu, o estimare detaliată făcută pentru Franța anilor 2010, luând în considerare totalitatea prelevărilor obligatorii și atribuindu-le nivelului individual în funcție de venituri și patrimonii deținute de fiecare, ajunge la următorul rezultat. Rata globală de impozitare (47% din venitul național, în medie, în această estimare) este de aproximativ 40%–50% în rândul celor 50% persoane care dispun de cele mai mici venituri, apoi trece la aproximativ 45%–50% în rândul următoarelor 40%, înainte de a începe să scadă, în rândul celor 5% cele mai mari venituri și mai ales în rândul celor 1% cele mai bogate, cu până la 35% pentru cele mai bogate 0,1%. Pentru cele mai sărace, ratele de impozitare ridicate se explică prin importanța impozitelor pe consum și a cotizațiilor sociale (care, în total, reprezintă trei sferturi din impozite în Franța). Ușoara progresivitate observată pe măsură ce avansăm în cadrul claselor medii se explică prin creșterea ponderii impozitului pe venit. Invers, regresivitatea netă constatată în rândul centilelor superioare se explică prin importanța pe care o capătă veniturile din capital și prin faptul că ele scapă baremului progresiv, în mare măsură, ceea ce nu poate compensa total impozitele pe stocul de capital (care sunt, de departe,

cele mai progresive[1]). Totul ne face să credem că această curbă în clopot s-ar regăsi și în celelalte țări europene (și, probabil, în Statele Unite ale Americii) și că ea este în realitate și mai marcată decât indică această estimare imperfectă[2].

Dacă această regresivitate fiscală la vârful ierarhiei sociale s-ar confirma și s-ar amplifica, probabil că acest lucru ar avea consecințe importante asupra dinamicii inegalităților patrimoniale și asupra posibilei reveniri la o foarte puternică concentrare a capitalului. De altfel, este evident că o astfel de secesiune fiscală a celor mai bogați poate fi extrem de dăunătoare pentru acceptarea fiscală în ansamblul ei. Relativul consens în jurul statului fiscal și social, deja fragil în perioadele de creștere slabă, scade în special în rândul claselor medii, care, în mod cât se poate de natural, acceptă cu greu să plătească mai mult decât clasele superioare. Această evoluție favorizează creșterea individualismului și a egoismului: dacă sistemul este injust în ansamblu, atunci de ce ar trebui să continuăm să

[1] A se vedea C. Landais, T. Piketty, E. Saez, *Pour une révolution fiscale. Un impôt sur le revenu pour le 21e siècle,* Seuil, 2011, pp. 48–53. A se vedea și www.revolution-fiscale.fr.

[2] În mod special, această estimare nu ia în calcul veniturile disimulate în paradisurile fiscale (care, așa cum am văzut în capitolul 12, sunt importante) și ea presupune că un anumit număr de „nișe fiscale" sunt folosite în aceleași proporții, la toate nivelurile de venituri și de patrimonii (ceea ce conduce probabil la supraestimarea nivelului real de impozitare la vârful ierarhiei). Trebuie subliniat că sistemul fiscal francez este extrem de complex și se caracterizează prin multiplicarea regimurilor derogatorii și prin suprapunerea bazelor de impozitare și a modurilor de percepere (de exemplu, Franța este singura țară dezvoltată care nu a instituit reținerea la sursă pentru impozitul pe venit, în condițiile în care cotizațiile sociale și contribuția socială generalizată au fost dintotdeauna reținute la sursă). Această complexitate agravează regresivitatea și amenință inteligibilitatea ansamblului sistemului (la fel ca în cazul pensiilor).

plătim pentru ceilalți? De aceea este vital pentru statul social modern ca sistemul fiscal care îl susține să păstreze un minimum de progresivitate sau, cel puțin, să nu devină clar regresiv la vârful lui.

De altfel, trebuie să adăugăm că acest mod de a reprezenta progresivitatea sistemului fiscal, plasându-se din punctul de vedere al ierarhiei veniturilor, omite, prin definiție, să ia în considerare resursele primite prin moștenire[1], despre care am văzut că deveneau tot mai puțin neglijabile. Or, moștenirea este în practică mult mai puțin impozitată decât veniturile[2]. Așa cum am văzut în partea a treia (capitolul 11), acest lucru contribuie la întărirea „dilemei lui Rastignac". Dacă am clasifica indivizii în funcție de centila resurselor totale primite în cursul unei vieți (venituri din muncă și moșteniri capitalizate), ceea ce este o modalitate mai satisfăcătoare de a reprezenta progresivitatea, atunci curba în clopot ar fi mai puternic regresivă la vârful ierarhiei, decât atunci când se iau în considerare numai veniturile[3].

Trebuie subliniat, în final, că mondializarea comercială, în măsura în care aceasta pune o presiune extrem de mare asupra lucrătorilor mai puțin calificați din țările bogate, ar putea în teorie justifica o creștere a progresivității fiscale, și nu o diminuare, ceea ce complică și mai mult contextul de ansamblu. Desigur, începând din momentul în care dorim să păstrăm un nivel global de prelevări obligatorii de ordinul

[1] Numai veniturile rezultate din capitalul moștenit sunt luate în calcul (împreună cu celelalte venituri din capital), și nu capitalul moștenit în sine.

[2] De exemplu, în Franța, rata medie de impozitare a succesiunilor și donațiilor abia atinge 5%; ea atinge până la 20% pentru centila superioară a ierarhiei moștenirilor. A se vedea anexa tehnică.

[3] A se vedea capitolul 11, graficele 11.9–11.11, și anexa tehnică.

unei jumătăți a venitului național, este inevitabil ca fiecare să fie obligat să contribuie în proporții importante. Dar, mai curând decât să existe o foarte ușoară progresivitate globală a impozitului (dacă se exceptează vârful), ne-am putea foarte bine imagina o progresivitate mai marcată[1]. Acest lucru nu ar rezolva toate problemele, dar ar fi suficient pentru a ameliora sensibil situația celor mai puțin calificați[2]. Şi dacă această progresivitate fiscală crescută nu se întâmplă, atunci nu trebuie să ne mirăm că aceia care beneficiază cel mai puțin de liberul schimb (sau uneori pierd în mod clar) tind să îl conteste. Impozitul progresiv este o instituție indispensabilă pentru ca toată lumea să beneficieze de mondializare, iar absența lui din ce în ce mai evidentă poate ajunge la contestarea acesteia din urmă. Vom reveni asupra acestei idei în capitolul următor.

Din aceste motive diferite, impozitul progresiv este un element esențial pentru statul social: a jucat un rol esențial în dezvoltarea lui și în transformarea structurii inegalităților în secolul XX și constituie o instituție centrală pentru a-i asigura viabilitatea în secolul XXI. Or, această instituție este astăzi grav amenințată, din punct de vedere intelectual (diferitele funcții ale progresivității nu au fost niciodată dezbătute complet) și politic (concurența fiscală permite unor întregi categorii de venituri să se sustragă regulilor de drept comun).

---

[1] De exemplu, în loc să se treacă de la 40%–45% la nivelul celor 50% cei mai săraci, la 45%–50% la nivelul următorilor 40%, prelevările s-ar putea limita la 30%–35% pentru primul grup, mărindu-le la 50%–55% pentru cel de-al doilea.

[2] Ținând cont de slaba mobilitate intergenerațională, acest lucru ar fi și mai drept (din punctul de vedere al criteriilor de justiție evocate în capitolul precedent). A se vedea anexa tehnică.

Impozitul progresiv în secolul XX: produsul efemer al haosului

Să revenim în timp încercând să înțelegem mai bine cum am ajuns aici. În primul rând, este important să realizăm că impozitul progresiv în secolul XX este produsul războaielor, cel puțin la fel de mult ca al democrației. Impozitul progresiv a fost creat în haos și improvizație, ceea ce explică, cel puțin în parte, de ce nu a fost suficient gândit din punctul de vedere al diferitelor sale misiuni și de ce este el contestat astăzi.

Desigur, impozitul progresiv pe venit a fost instituit în numeroase țări înaintea declanșării Primului Război Mondial. Dacă excepțăm cazul Franței, unde votarea legii din 15 iulie 1914, care creează impozitul general pe venit, este dictată direct de imperativele financiare ale conflictului care se anunță (legea era îngropată la Senat de ani de zile și numai iminența declarării războiului deblochează situația[1]), crearea se face în general „la rece", în cadrul jocului normal al instituțiilor parlamentare, ca în 1909 în Marea Britanie și în 1913 în Statele Unite ale Americii. În Europa de Nord, în mai multe state germane, în Japonia, crearea impozitului progresiv asupra venitului este și mai precoce: 1870 în Danemarca, 1887 în Japonia, 1891 în Prusia, 1903 în Suedia. În jurul anilor 1900–1910,

[1] Legea din 15 iulie 1914 creează impozitul general pe venit (IGR), care este un impozit progresiv pe venitul global și care este la originea actualului impozit pe venit. Aceasta va fi completată prin legea din 31 iulie 1917, care creează impozitele așa-numite „cedulare" (aplicate separat asupra fiecărei categorii sau „cedule" de venituri, cum sunt profiturile societăților sau salariile), care se află la originea actualului impozit pe societăți. Pentru o prezentare detaliată a istoriei zbuciumate a impozitului pe venit în Franța, începând cu reforma fondatoare din 1914–1917, a se vedea T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XXe siècle, op. cit.*, pp. 233–334.

chiar dacă impozitul pe venit nu privește încă toate țările dezvoltate, începe să se degaje un consens internațional în jurul principiului de progresivitate și de aplicare a acestuia la venitul global (adică sumei veniturilor din muncă, salariată și nesalariată, și veniturilor din capitalul de orice natură: chirii, dobânzi, dividende, profituri, uneori plusvaloare)[1]. Un astfel de sistem le pare multora un mod în același timp just și eficace de a repartiza impozitele. Venitul global măsoară capacitatea contributivă a fiecăruia, iar progresivitatea permite găsirea unei soluții pentru limitarea inegalităților produse de capitalismul industrial, toate acestea cu respectarea proprietății private și a forțelor concurenței. Numeroasele rapoarte și cărți publicate în această epocă contribuie la popularizarea ideii și la convingerea unei părți a elitelor politice și economice liberale, chiar dacă mulți vor rămâne ostili principiului însuși al progresivității, în special în Franța [2].

Impozitul progresiv pe venit ar fi, prin urmare, copilul natural al democrației și al sufragiului universal? Lucrurile sunt mai complicate. Constatăm, într-adevăr, că ratele aplicate, inclusiv nivelurilor de venit cele mai astronomice, rămân extrem de moderate până la Primul Război Mondial. Acest lucru

[1] Trebuie subliniat faptul că impozitul progresiv vizează, în primul rând, să taxeze veniturile foarte mari din capital (despre care toți din epoca respectivă știu că domină ierarhia veniturilor) și faptul că nu i-ar fi venit nimănui, în nici o țară, ideea să li se acorde scutiri particulare.

[2] Numeroasele lucrări publicate de economistul american Edwin Seligman, între 1890 și 1910, pentru a lăuda meritele impozitului progresiv pe venit sunt, de exemplu, traduse în toate limbile și suscită dezbateri pasionate. Referitor la această perioadă și la aceste dezbateri, a se vedea P. Rosanvallon, *La Société des égaux, op. cit.*, pp. 227–233. A se vedea și N. Delalande, *Les Batailles de l'impôt. Consentement et résistances de 1789 à nos jours*, Seuil, 2011.

este valabil pentru toate țările, fără nici o excepție. Amploarea șocului politic antrenat de război reiese, cât se poate de clar, din graficul 14.1, în care am reprezentat evoluția ratei superioare (adică rata aplicată veniturilor celor mai mari) în Statele Unite ale Americii, în Marea Britanie, în Germania și în Franța, din 1900 până în 2013. Observăm că rata superioară stagnează la niveluri nesemnificative până în 1914, apoi urcă în săgeată, de la izbucnirea conflictului. Aceste evoluții sunt reprezentative pentru traiectoriile observate în ansamblul țărilor bogate[1].

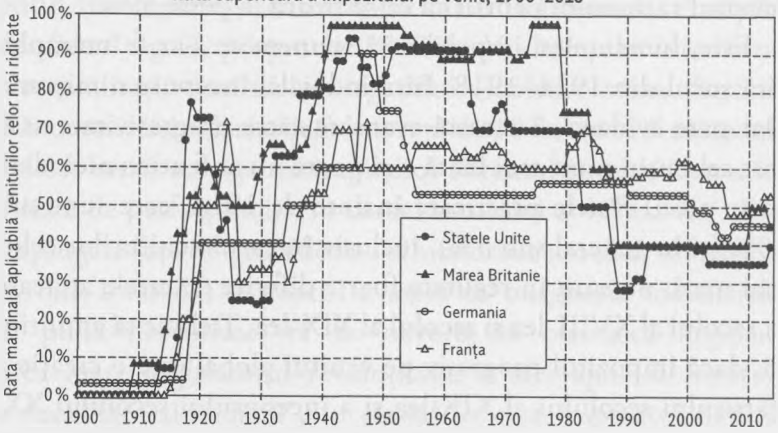
În Franța, în cadrul impozitului pe venit creat în 1914, rata cea mai mare nu este decât de 2% și nu se aplică decât unei minorități infime de contribuabili. Numai după război, într-un context politic și financiar radical transformat, rata superioară va fi adusă la un nivel „modern": 50% în 1920, apoi 60% în 1924 și chiar 72% în 1925. Este cât se poate de surprinzător să constatăm că legea decisivă din 25 iunie 1920, care aduce rata superioară la 50% și care poate fi cu adevărat asimilată unei a doua nașteri a impozitului pe venit, este adoptată de „La Chambre bleu horizon" (una dintre Camerele cele mai de dreapta din toată istoria Republicii) și de majoritatea numită a „Blocului Național", adică cu o majoritate constituită în mare parte din grupuri parlamentare care, înaintea Primului Război Mondial, se opuseseră cel

[1] Rata superioară este, în general, o rată „marginală", în sensul că ea nu se aplică decât „marjei", adică fracțiunii din venit superioare unui anumit prag. Rata superioară se referă, în general, la mai puțin de 1% din populație (uneori, sub 0,1%) și este preferabil, pentru a avea o viziune completă asupra progresivității, să analizăm ratele efective achitate de diferitele centile (care pot fi net inferioare). Evoluția ratei superioare nu este nici ea mai puțin interesantă și este vorba, prin definiție, de o bornă superioară a ratei efective aplicate celor mai bogați.

mai vehement creării unui impozit pe venit peste 2%. Acest reviriment complet al deputaților situați în partea dreaptă a eșichierului politic se explică, evident, prin situația financiară dezastruoasă moștenită din război. Statul a acumulat datorii considerabile în cursul conflictului și, dincolo de discursurile rituale pe tema „Germania va plăti", toată lumea își dă bine seama că este indispensabil să se găsească resurse fiscale noi. Într-un context în care penuria și apelul la tipărirea de bancnote au adus inflația la niveluri necunoscute înaintea războiului, în care salariile muncitorilor nu și-au regăsit încă puterea de cumpărare din 1914 și în care mai multe valuri de greve amenință cu paralizarea țării, în mai–iunie 1919, apoi din nou în primăvara lui 1920, avem impresia că prea puțină importanță are culoarea politică: trebuie găsite resurse fiscale noi și ne imaginăm cu greu că titularii veniturilor mari ar fi iertați. În acest context politic haotic și exploziv, marcat și de Revoluția bolșevică din 1917, impozitul progresiv s-a născut în forma lui modernă[1].

[1] Ratele indicate în graficul 14.1 nu iau în calcul majorările impozitului cu 25%, introduse de legea din 1920 pentru contribuabilii celibatari fără copii și contribuabilii căsătoriți „care după doi ani de căsătorie nu au avut copii încă" (prin includerea lor, rata superioară ar fi de 62% în 1920 și de 90% în 1925). Acest dispozitiv interesant, care este o mărturie a forței traumatismului francez în materie de natalitate negativă și, de asemenea, a imaginației fără limite a legislatorului fiscal pentru a exprima temerile și speranțele unei țări, va deveni, în perioada 1939–1944, „taxa de compensare familială" și se va prelungi, din 1945 până în 1951, în cadrul sistemului coeficientului familial (cuplurile căsătorite fără copii, cărora în mod normal li se acordă două părți, vor scădea atunci la 1,5 părți dacă în continuare nu au copii „după trei ani de căsătorie": vom observa că Adunarea Constituantă din 1945 prelungește cu un an termenul de grație, stabilit în 1920 de Blocul Național). A se vedea T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XXe siècle, op. cit.*, pp. 233–334.

Graficul 14.1.
Rata superioară a impozitului pe venit, 1900–2013



Citirea graficului: Rata marginală superioară a impozitului pe venit (aplicată veniturilor celor mai mari) în Statele Unite ale Americii a trecut de la 70% în 1980 la 28% în 1988. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

Cazul Germaniei este în mod particular interesant, pentru că impozitul progresiv pe venit exista de peste douăzeci de ani, la momentul izbucnirii războiului. Or, ratele de impozitare nu au fost niciodată mărite semnificativ în perioada de pace. În Prusia, rata superioară este total stabilă la 3% din 1981 până în 1914, apoi trece la 4% din 1915 până în 1918, înainte de a fi mărită brutal la 40% în 1919–1920, într-un context politic radical diferit. În Statele Unite ale Americii, care erau totuși țara cea mai pregătită intelectual și politic pentru o fiscalitate puternic progresivă și care se plasează în fruntea mișcării în perioada interbelică, trebuie și aici să așteptăm anii 1918–1919 pentru ca rata superioară să fie adusă brusc la 67%, apoi la 77%. În Marea Britanie, rata aplicabilă veniturilor celor mai mari fusese stabilită la 8%, în 1909, ceea ce era relativ mult

pentru epoca respectivă, dar este nevoie și aici să așteptăm sfârșitul războiului pentru ca ea să treacă la peste 49%.

Este, bineînțeles, imposibil să spunem ce s-ar fi întâmplat fără șocul din 1914–1918. Fără îndoială, începuse o mișcare. Dar pare evident că această avansare către progresivitate ar fi fost cel puțin mult mai lentă – și poate nu ar fi atins niciodată acest nivel. Ratele practicate înainte de 1914, care sunt sub 10% (și în general sub 5%), inclusiv în cazul veniturilor celor mai mari, nu sunt în realitate foarte diferite de ratele aplicate în secolul al XVIII-lea și secolul al XIX-lea. Trebuie să amintim că, dacă impozitul progresiv pe venitul global este o creație a sfârșitului secolului al XIX-lea și a începutului secolului XX, există forme mult mai vechi de impozitare a veniturilor, în general cu reguli diferite, în funcție de venituri și, cel mai adesea, cu rate proporționale sau cvasiproporționale (de exemplu, cu o rată fixă dincolo de o deducere). În majoritatea cazurilor, ratele sunt de ordinul a 5%–10% (maximum). Este, de exemplu, cazul sistemului de impozitare „cedulară", adică cu rate separate pentru fiecare categorie sau „cedulă" de venit (rentă funciară, dobânzi, profituri, salarii etc.), instituit în Marea Britanie în 1842 și care ține loc de impozit britanic pe venit până la crearea, în 1909, a *super-tax* (impozit progresiv pe venitul global[1]).

Și în Franța, sub Vechiul Regim, există diferite forme de impozite directe pe venit, ca de exemplu, „la taille", zeciuiala și douăzeci-uiala, având de obicei rate de 5% sau 10% (cum le

[1] Pentru scurt timp, fusese aplicat și un impozit progresiv pe venitul global în Marea Britanie, în timpul războaielor napoleoniene, la fel ca în Statele Unite ale Americii în timpul Războiului de Secesiune, dar, în ambele cazuri, aceste impozite au fost suprimate cu puțin timp după încheierea conflictului.

indică și numele), care se aplicau unor mase mai mult sau mai puțin incomplete și cu excepții uneori numeroase. Proiectul de *dixme* regală, propus în 1707 de Vauban, care viza taxarea totalității veniturilor regatului (inclusiv renta funciară aristocratică și ecleziastică) la o rată de 10%, nu va fi niciodată aplicat total, ceea ce nu împiedică sistemul fiscal să cunoască o serie de perfecționări, în cursul secolului al XVIII-lea[1]. Din respingere față de procedeele inchizitoriale asociate monarhiei și, fără îndoială, și pentru a evita ca burghezia industrială, în plină dezvoltare, să fie nevoită să plătească impozite prea mari, legislatorul revoluționar a ales apoi să instituie o fiscalitate „indiciară", în sensul în care impozitul datorat era calculat începând de la indici, care trebuiau să măsoare capacitatea contributivă a contribuabilului, și nu începând de la venitul însuși, care nu era niciodată a fi declarat. De exemplu, contribuția privind ușile și ferestrele este calculată în funcție de numărul de uși și ferestre ale locuinței principale a contribuabilului, indicator al bunăstării care are marele merit pentru contribuabil de a permite fiscului să determine impozitul datorat fără a trebui să-i pătrundă în casă și cu atât mai puțin în registrul lui contabil. Impozitul cel mai important al noului sistem creat în 1792, contribuția funciară, este calculat în funcție de valoarea locativă a tuturor proprietăților funciare posedate de contribuabil[2]. Suma impozitului este fixată în-

[1] A se vedea M. Touzery, *L'invention de l'impôt sur le revenu. La taille tarifée 1715-1789*, Comité pour l'histoire économique et financière, 1994.

[2] Fondurile de comerț și bunurile profesionale sunt taxate prin contribuția patentelor. În ceea ce privește sistemul celor „patru bătrâne" (cele patru contribuții directe care, împreună cu drepturile de succesiune, formează centrul sistemului fiscal creat în 1791–1792), a se vedea T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XXe siècle, op. cit.* pp. 234-239.

cepând de la estimări ale valorilor locative medii, revizuite cu ocazia marilor verificări decenale, organizate de administrația fiscală pentru a recenza ansamblul proprietăților teritoriului, astfel încât contribuabilul nu trebuie să declare venitul real încasat în fiecare an. Ținând seama de slaba inflație, aceasta nu are mare importanță. În practică, această taxă funciară este înrudită cu un impozit proporțional asupra rentei funciare și nu este foarte diferită de impozitul cedular britanic (rata efectivă variază în funcție de perioade și de departamente, fără a depăși vreodată 10%).

Pentru a completa sistemul, A Treia Republică, aflată în curs de apariție, decide să creeze, în 1872, un impozit pe venitul valorilor mobiliare. Este vorba de un impozit proporțional care se aplică dobânzilor, dividendelor și altor venituri financiare care, în acea perioadă, erau în plin avânt în Franța și aproape total scutite de impozit, în timp ce ele sunt acoperite de sistemul cedular britanic. Dar, și în acest caz, rata este fixată la un nivel extrem de modest (3% din 1872 până în 1890, apoi 4%, din 1890 până în 1914), cel puțin în comparație cu ratele observate începând din anii 1920. Până la primul conflict mondial, în toate țările dezvoltate, pare să se considere că o rată de impozitare „rezonabilă" nu trebuie să depășească niciodată 10%, indiferent de nivelul veniturilor în cauză, oricât de mari ar fi ele.

Impozitul progresiv sub A Treia Republică

Este interesant să observăm că același lucru se aplică și impozitului progresiv asupra succesiunilor, care este, împreună cu

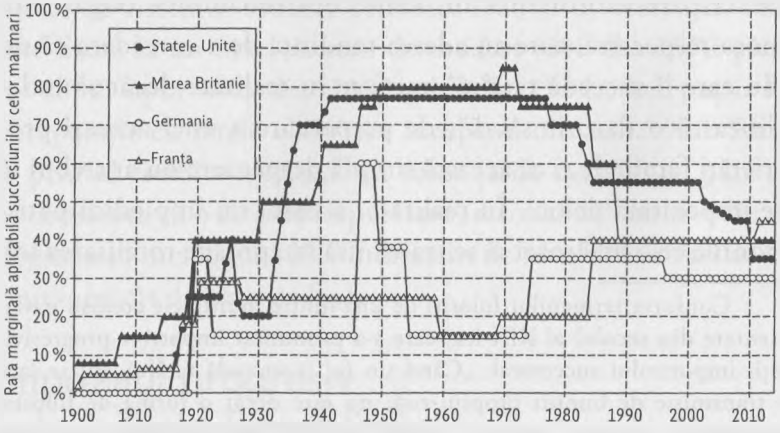
impozitul pe venit, cea de-a doua inovație fiscală importantă la începutul secolului XX și ale cărui rate rămân și ele relativ moderate până în 1914 (a se vedea graficul 14.2). Cazul Franței sub A Treia Republică este și în acest sens emblematic: iată o țară despre care se presupune că are o adevărată pasiune pentru ideea de egalitate, unde sufragiul universal masculin a fost reinstituit în 1871 și care totuși refuză cu obstinație, timp de aproape o jumătate de secol, să basculeze clar spre progresivitatea fiscală și în care numai Primul Război Mondial va modifica într-adevăr atitudinile. Bineînțeles, impozitul succesoral instituit de Revoluția Franceză, strict proporțional din 1791 până în 1901, devine progresiv ca urmare a legii din 25 februarie 1901. Dar, în realitate, aceasta nu schimbă mare lucru: rata cea mai mare este stabilită la 5%, din 1902 până în 1910, apoi la 6,5% din 1911 până în 1914 și nu se aplică decât câtorva zeci de averi în fiecare an. O astfel de soluție fiscală pare exorbitantă în ochii contribuabililor bogați din epoca respectivă, care au adesea tendința de a considera că un „fiu care îi succedă tatălui" nu face în realitate decât să îndeplinească o „datorie sacră", de perpetuare a unei aceeași proprietăți familiale și că această simplă perpetuare nu ar trebui să fie impozitată deloc[1]. În realitate, aceasta nu împiedică patrimoniile cele mai mari să se transmită în aproape totalitatea lor,

[1] Conform termenilor folosiți de una dintre multiplele comisii parlamentare din secolul al XIX-lea, care s-a pronunțat împotriva progresivității impozitului succesoral: „Când un fiu îi succedă tatălui, nu se face o transmisie de bunuri propriu-zisă; nu este decât o formă de folosire continuată, spuneau autorii Codului civil. Această doctrină, dacă era înțeleasă în sens absolut, ar exclude orice impozit asupra succesiunilor în linie directă; ea dictează, cel puțin, o moderație extremă în stabilirea dreptului". *Ibid.*, p. 245.

de la o generație la alta. Rata efectivă medie a nivelului centilei superioare a ierarhiei moștenirii nu depășește 3%, după reforma din 1901 (față de 1%, în regimul proporțional în vigoare, în secolul al XIX-lea). Dacă analizăm lucrurile din perspectiva pe care o avem astăzi, este evident că o astfel de reformă nu poate avea nici un impact asupra procesului de acumulare și de hiperconcentrare patrimonială existentă în această perioadă, indiferent de ce puteau crede contemporanii.

La modul general, este surprinzător să constați în ce măsură cei care se opuneau progresivității, net majoritari în rândul elitelor economice și financiare în Franța din Belle Époque, utilizau în permanență, nu fără o anumită doză de rea-credință, argumentul unei Franțe în mod natural egalitare și care nu ar avea, prin urmare, deloc nevoie de un impozit progresiv. Un

Graficul 14.2.
Rata superioară a impozitului pe succesiuni, 1900–2013



Citirea graficului: Rata marginală superioară a impozitului pe succesiune (aplicabilă succesiunilor celor mai mari) în Statele Unite ale Americii a trecut de la 70% în 1980 la 35% în 2013. Surse și serii: a se vedea piketty.ens.fr.capital21c.

exemplu deosebit de reprezentativ și clarificator este cel al lui Paul Leroy-Beaulieu, unul dintre economiștii cei mai influenți ai epocii și care publică în 1881 celebra sa lucrare *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions*, care va fi constant reeditată până la începutul anilor 1910[1]. La drept vorbind, Leroy-Beaulieu nu dispune de nici un fel de date, de nici un fel de sursă susceptibilă de a demonstra „tendința către o mai mică inegalitate a situațiilor". Acest lucru nu are importanță: el începe să-și imagineze motive îndoielnice și puțin convingătoare, pornind de la date total neadaptate, pentru a demonstra, cu orice preț, că inegalitatea veniturilor este pe cale de diminuare[2]. Uneori, pare să-și dea singur seama că raționamentul lui nu stă în picioare și arată atunci că o astfel de evoluție nu va putea întârzia și că, în orice caz, mai ales nu trebuie intervenit în nici un fel în acest minunat proces de mondializare comercială și financiară, ce îi permite francezului care economisește să investească în

[1] Profesor la École libre des sciences politiques, apoi la Collège de France din 1880 până în 1916, purtător de cuvânt entuziast al colonizării în cadrul grupului economiștilor liberali ai vremii sale, Leroy-Beaulieu este în același timp director al săptămânalului *L'Économiste français*, revistă influentă care este, în perioada respectivă, echivalentul ziarului *The Economist* de astăzi, în special prin capacitatea nelimită și adesea fără discernământ de a apăra interesele potentaților momentului.

[2] De exemplu, el observă cu satisfacție că numărul de săraci asistați nu a crescut decât cu 40% în Franța, între 1837 și 1860, în timp ce numărul fundațiilor de binefacere s-a dublat aproape. În afara faptului că trebuie să fii foarte optimist pentru a deduce din aceste cifre că numărul real de săraci s-a diminuat (ceea ce Leroy-Beaulieu face fără ezitare), o eventuală scădere a numărului absolut de săraci într-un context de creștere economică nu ne-ar spune, evident, absolut nimic despre evoluția inegalității veniturilor. *Ibid.*, pp. 522–531.

canalul Panama, precum și în canalul de Suez și, în curând, în Rusia țaristă. Evident, Leroy-Beaulieu este fascinat de mondializarea din epoca lui și este paralizat la ideea că o revoluție brutală ar putea răsturna totul[1]. O astfel de fascinație nu are nimic reprehensibil în sine – cu condiția de a nu împiedica analiza senină a mizelor epocii lui. Marea miză în Franța anilor 1900–1910 nu este iminența unei revoluții bolșevice (nu mai mult decât astăzi, de altfel), ci, mai modest, crearea de impozite progresive. Pentru Leroy-Beaulieu și colegii săi zișI de „centru-dreapta" (în contrast cu dreapta monarhistă), trebuie să te opui cu cu orice preț acestui lucru, cu un argument implacabil: Franța este o țară egalitară, mulțumită Revoluției Franceze, care a redistribuit câteva terenuri și, mai ales, a instituit egalitatea în fața Codului civil, egalitatea în fața dreptului de proprietate și a capacității de a contracta liber. Prin urmare, Franța nu are deloc nevoie de un impozit progresiv și spoliator. Desigur, adaugă ei, astfel de impozite ar fi foarte utile în societățile cu clase, societățile aristocratice, ca Marea Britanie vecină: dar nu și la noi[2].

În acest sens, ar fi fost suficient ca Leroy-Beaulieu să consulte noile sinteze succesorale publicate de administrația fiscală puțin timp după reforma din 1901, pentru a constata că este aproape la fel de mare concentrarea patrimoniilor în Franța republicană din Belle Époque ca în Marea Britanie monarhică.

[1] Uneori, ai impresia că el este autorul campaniei publicitare cu care HSBC umple pereții aeroporturilor de câțiva ani: „Noi vedem o lume plină de oportunități. Și voi?"

[2] Un alt argument clasic al epocii este că tehnica „inchizitorială" a declarației de venituri nu se poate potrivi decât unei țări „autoritare", ca Germania, dar ea ar fi imediat respinsă de un „popor liber", cum este cel al Franței. *Ibid.*, p. 481.

Cu ocazia dezbaterilor parlamentare din 1907–1908, partizanii impozitului pe venit fac deseori referire la aceste statistici[1]. Este vorba despre un exemplu interesant, care arată că un impozit, chiar aplicat la rate mici, poate fi o sursă de cunoaștere și de transparență democratică.

În alte țări, se constată de asemenea că Primul Război Mondial marchează o ruptură netă în istoria impozitului succesoral. În Germania, introducerea unei fiscalități minime asupra marilor transferuri patrimoniale este foarte prezentă în dezbaterile parlamentare de la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX. Responsabilii Partidului Social-Democrat, începând cu August Bebel și Eduard Bernstein, subliniază că impozitul succesoral ar permite să se ușureze grelele impozite indirecte, achitate de muncitori și de alte clase salariate, care ar avea astfel mai multe mijloace pentru a-și îmbunătăți situația. Dar dezbaterile din Reichstag eșuează: reformele din 1906 și 1909 au ca rezultat crearea unei slabe fiscalități succesorale, dar transferurile în linie directă și între soți (adică imensa majoritate a cazurilor) rămân total scutite, indiferent de valoarea lor. Trebuie să așteptăm până în 1919, pentru ca impozitul succesoral german să se aplice transferurilor familiale, cu o rată superioară adusă brusc de la 0% la 35%, pentru succesiunile cele mai

[1] Precum Joseph Caillaux, ministrul Finanțelor în epoca respectivă: „Am fost făcuți să credem, să spunem că Franța era țara micilor averi, a capitalului fărâmițat și dispersat la nesfârșit. Statisticile pe care noul regim succesoral ni le oferă ne obligă să ne schimbăm total părerea. [...] Domnilor, nu pot ascunde faptul că aceste cifre au reușit să schimbe în mintea mea unele dintre aceste idei preconcepute. Fapt este că un număr foarte restrâns de persoane deține cea mai mare parte a averii țării". A se vedea J. Caillaux, *L'impôt sur le revenu,* Berger, 1910, pp. 530–532.

mari[1]. Rolul războiului și al rupturilor politice pe care le generează pare absolut decisiv: fără acestea, este greu de înțeles de ce și cum ar fi fost depășite blocajele din 1906–1909.[2]

Vom observa totuși pe graficul 14.2 o ușoară mișcare britanică în sus în Belle Époque, mai clară pentru impozitul pe succesiuni decât pentru impozitul pe venituri. Marea Britanie, care după reforma din 1896 aplică deja o rată de peste 8% asupra transmisiunilor celor mai mari, trece la 15% în 1908, ceea ce începe să fie substanțial. În Statele Unite ale Americii, impozitul federal asupra succesiunilor și donațiilor nu este instituit decât în 1916, dar rata lui urcă foarte repede la niveluri superioare celor aplicate în Franța și în Germania.

Impozitul confiscatoriu asupra veniturilor excesive: o invenție americană

În general, dacă analizăm istoria progresivității fiscale în cursul secolului trecut, este surprinzător să constatăm în ce măsură țările anglo-saxone, și în special Statele Unite ale Americii, sunt cele care au inventat impozitul confiscatoriu pe veniturile și patrimoniile judecate excesive. Analiza graficelor 14.1–14.2

[1] Asupra acestor dezbateri, a se vedea J. Beckert, *Inherited Wealth, op. cit.*, pp. 220–235. Ratele pe care le-am indicat în graficul 14.2 se referă la transferurile în linie directă (de la părinți la copii). Ratele aplicate altor transferuri au fost întotdeauna mai mari în Franța și în Germania. În Statele Unite ale Americii și în Marea Britanie, ratele nu depind, în general, de identitatea moștenitorului.

[2] Referitor la rolul războaielor în transformarea percepțiilor despre impozitul succesoral, a se vedea și K. Scheve, D. Stasavadge, „Democracy, war and wealth: evidence of two centuries of inheritance taxation", *American Political Science Review,* 2012.

este deosebit de clară. Acest lucru este în așa măsură contrar percepțiilor generale despre Statele Unite ale Americii și Marea Britanie începând din anii 1970–1980, atât în afara, cât și în interiorul acestor țări, încât nu este inutil să ne oprim puțin asupra acestui punct.

În perioada interbelică, toate țările dezvoltate încep să experimenteze rate superioare foarte mari, adesea în mod aleatoriu. Dar Statele Unite ale Americii sunt cele care experimentează primele rate mai mari de 70%, atât pentru venituri, începând din anii 1919–1922, cât și, mai târziu, pentru succesiuni în 1937–1939. Atunci când se impozitează o tranșă de venituri sau de succesiuni la o rată de ordinul a 70%–80%, este foarte evident că obiectivul principal nu este preceperea de încasări fiscale (și, de fapt, aceste tranșe nu aduc niciodată mult). Este vorba, în fine, de a pune capăt acestui tip de venituri sau de patrimonii, considerate de legislator ca excesive din punct de vedere social și sterile din punct de vedere economic sau, cel puțin, de a face foarte costisitoare menținerea lor la acest nivel și de a descuraja puternic perpetuarea lor. Și, în același timp, nu este vorba despre o interdicție absolută sau de o expropriere. Impozitul progresiv constituie întotdeauna o metodă relativ liberală de a reduce inegalitățile, în sensul în care această instituție respectă libera concurență și proprietatea privată, modificând în același timp stimulentele private, eventual în mod radical, dar întotdeauna de manieră previzibilă și continuă, urmând reguli stabilite dinainte și dezbătute democratic, în cadrul statului de drept. Impozitul progresiv exprimă, într-un anumit fel, un compromis ideal între justiția socială și libertatea individuală. Prin urmare, nu este întâmplător că țările anglo-saxone, care într-o anumită măsură s-au dovedit

mai atașate libertăților individuale în cursul istoriei lor, au și mers cel mai departe în direcția progresivității fiscale în cursul secolului XX. Trebuie, de asemenea, să subliniem că țările Europei continentale, și în special Franța și Germania, au explorat alte căi în perioada postbelică, precum proprietatea publică a întreprinderilor și stabilirea directă a salariului managerilor lor, măsuri care pot fi prea bine concepute și ele în respectul dreptului și care, într-un anumit mod, le scuteau să meargă atât de departe pe calea fiscală[1].

Acestei explicații generale trebuie să-i adăugăm factori mai specifici. La sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX, în cursul perioadei numite *Gilded Age*, numeroși observatori din Statele Unite ale Americii se îngrijorează de faptul că țara devine tot mai inegalitară și se îndepărtează progresiv de idealul ei de pionierat de la origini. Am menționat deja în partea a treia (capitolul 10) cartea pe care Wilfford King o consacră, în 1915, repartizării bogățiilor în Statele Unite ale Americii și îngrijorările pe care le exprimă în ceea ce privește o posibilă asemănare cu societățile europene, percepute atunci ca hiperinegalitare[2]. În 1919, președintele Asociației Americane de Economie, Irving Fisher, merge și mai departe. Alege

[1] Pentru a lua un exemplu extrem, Uniunea Sovietică nu a avut niciodată nevoie de impozit confiscatoriu pe venituri sau patrimonii excesive, pentru că sistemul ei economic consta în controlarea directă a repartizării veniturilor primare și în interzicerea aproape totală a proprietății private (toate acestea într-un mod, e adevărat, categoric mai puțin respectuos față de principiile de drept). Uniunea Sovietică a aplicat uneori un impozit pe venit, dar într-un mod total secundar și cu rate superioare foarte moderate. Același lucru se întâmplă în China. Vom reveni asupra acestui punct în capitolul următor.

[2] În ciuda părerii lui Leroy-Beaulieu, Franța este pusă în aceeași oală cu Marea Britanie sau Prusia, ceea ce este destul de justificat, în fond.

să își consacre *Presidential address* chestiunii inegalităților americane și le explică fără înconjur colegilor săi că principala problemă economică a Americii este o concentrare din ce în ce mai mare a averii. Fisher este îngrozit de estimările făcute de King. Faptul că „2% din populație posedă mai mult de 50% din avere" și că „două treimi din populație nu posedă aproape nimic" îi pare a fi „o repartizare nedemocratică a bogăției" (*an undemocratic distribution of wealth*), ceea ce amenință înseși fundamentele societății americane. Mai curând decât restrângerea arbitrară a părții profiturilor sau a randamentului capitalului, soluții pe care Fisher le evocă pentru a le putea demonta mai bine, metoda cea mai adaptată îi pare a fi impozitarea dură a celor mai mari moșteniri (el menționează o impozitare egală cu două treimi din succesiune, respectiv totalitatea, dacă moștenirea se perpetuează de trei generații)[1]. Este surprinzător să vezi în ce măsură Fisher își face griji mult mai mari pentru inegalități decât Leroy-Beaulieu, chiar în condițiile în care el trăiește într-o societate mult mai puțin inegală. Teama de a semăna cu bătrâna Europă explică fără îndoială, în parte, progresivitatea fiscală americană.

[1] A se vedea I. Fisher, „Economists in public service", *American Economic Review*, 1919. Fisher se inspiră, în special, din propunerile economistului italian Rignano. A se vedea G. Erreygers, G. Di Bartolomeo, „The debates on Eugenio Rignano's inheritance tax proposals", *History of Political Economy*, 2007. Ideea de a impozita mai puțin patrimoniul acumulat de generația precedentă decât patrimoniul mai vechi rezultat din mai multe generații de viață opulentă este foarte interesantă în principiu (perceperea unei duble impozitări este adesea mult mai puternică în primul caz, decât în al doilea, chiar dacă este vorba de generații și prin urmare de indivizi distincți, în ambele cazuri). Este totuși greu de formalizat și de pus în practică (traiectoriile patrimoniale sunt adesea foarte complexe), ceea ce explică, fără îndoială, de ce ea nu a fost niciodată aplicată.

Trebuie să adăugăm și violența extremă a crizei anilor 1930 în Statele Unite ale Americii, ceea ce duce foarte repede la punerea sub acuzare a elitelor economice și financiare, care apăreau tot mai clar în ochii opiniei publice ca fiind îmbogățite în timp ce conduceau țara spre dezastru (să amintim că partea de venituri mari din venitul național american atinge culmi la sfârșitul anilor 1920, în special prin plusvaloarea bursieră mirobolantă). Acesta este contextul în care Roosevelt ajunge la putere, la începutul anilor 1933, când criza dura deja de peste trei ani, iar un sfert din țară era în șomaj. El decide imediat să mărească puternic rata superioară a impozitului pe venit, care scăzuse la 25% la sfârșitul anilor 1920 sub dezastruoasa președinție Hoover și care devine 63% în 1933, apoi 79% în 1937, depășind astfel precedentul record din 1919. În 1942, Victory Tax Act duce rata superioară la 88%, nivel mărit apoi la 94% în 1944, cu diferitele adăugiri. Rata superioară se stabilizează apoi la aproximativ 90% până la mijlocul anilor 1960, apoi la aproximativ 70%, până la începutul anilor 1980. În total, pe perioada 1932–1980, adică timp de aproape o jumătate de secol, rata superioară a impozitului federal pe venit este în medie de 81%, în Statele Unite ale Americii[1].

Este important să insistăm asupra faptului că nici o țară din Europa continentală nu a practicat vreodată astfel de niveluri (sau, cel puțin, în mod cu totul excepțional, cel mult timp de câțiva ani și în nici un caz timp de o jumătate de secol). În mod particular, Franța și Germania aplică, începând cu anii 1940 până în anii 1980, rate superioare, în general cuprinse între 50% și 70%, dar care nu urcă niciodată până la

[1] La ea trebuie să adăugăm impozitul pe venit perceput la nivelul statelor (a cărui rată este în general cuprinsă între 5% și 10%).

80%–90%. Singura excepție se referă la Germania, între 1947 și 1949: rata superioară era atunci de 90%. Dar este vorba exact de perioada în care baremurile sunt fixate de autoritățile aliate de ocupație (în practică, de autoritățile americane). Din momentul în care Germania își recapătă suveranitatea fiscală, în 1950, țara decide să revină foarte repede la rate care îi par mai conforme cu sensibilitatea ei, iar rata superioară scade din nou, în câțiva ani, la puțin peste 50% (a se vedea graficul 14.1). Observăm exact același fenomen și în Japonia[1].

Tropismul anglo-saxon în ceea ce privește progresivitatea apare, de asemenea, în mod și mai extrem, în cazul impozitului progresiv asupra succesiunilor. În timp ce Statele Unite ale Americii stabilizează rata superioară între 70% și 80% începând din anii 1930 până în anii 1980, Franța, ca și Germania nu au depășit niciodată 30%–40%, cu singura excepție a anilor 1946–1949 în Germania (a se vedea graficul 14.2)[2].

Singura țară care a atins vârfurile americane – și chiar le-a depășit de câteva ori, atât în cazul veniturilor, cât și al succesiunilor – este Marea Britanie. Rata aplicabilă celor mai mari venituri britanice atinge 98% în cursul anilor 1940, apoi din nou, în anii 1970, ceea ce reprezintă recordul istoric absolut,

[1] Rata superioară a impozitului pe venitul japonez urcă scurt timp la 85% în 1947–1949, când ea este stabilită de ocupantul american, și scade la 55% în 1950, imediat ce țara își recapătă suveranitatea fiscală. A se vedea anexa tehnică.

[2] Este vorba despre ratele aplicate în linie directă. Ratele aplicate fraților, surorilor, verilor etc. și liniilor nonparentale au atins uneori niveluri mai ridicate în Franța și în Germania (de exemplu, până la 60% pentru liniile nonparentale actualmente în Franța), fără ca totuși să atingă cele 70%–80% aplicate copiilor în Statele Unite ale Americii și în Marea Britanie.

până în ziua de astăzi[1]. Trebuie subliniată și distincția aplicată deseori în această perioadă în cele două țări: cea dintre „venit câștigat" (*earned income*), adică venitul din muncă (salarii sau venituri din activități nesalariate), și „venitul necâștigat" (*unearned income*), adică venitul din capital (chirii, dobânzi, dividende etc.). Rata superioară indicată în graficul 14.1 pentru Statele Unite ale Americii și Marea Britanie se referă la „venitul necâștigat": se întâmplă uneori ca rata superioară aplicabilă „venitului câștigat" să fie ușor mai mică, în special în anii 1970[2]. Această distincție este interesantă, pentru că ea exprimă în limbaj fiscal gradarea suspiciunii față de veniturile foarte mari: toate veniturile prea mari sunt suspecte, dar în special cele care nu au fost câștigate. Este surprinzător contrastul cu contextul actual, în care, din contră, veniturile din capital sunt cele care beneficiază de un regim mai favorabil în numeroase țări, mai ales europene. Trebuie subliniat că pragul de aplicare a acestor rate superioare, variabil în cursul timpului, este în continuare extrem de mare: în raport cu venitul mediu al anilor 2000–2010, el se situează cel mai adesea între 0,5 și 1 milion de euro; în cadrul ierarhiei actuale, aceste rate

[1] Această rată record de 98% se aplică în Marea Britanie din 1941 până în 1952, apoi din 1974 până în 1978. A se vedea anexa tehnică pentru seria completă. În cursul campaniei prezidențiale americane din 1972, candidatul democrat George McGovern merge până într-acolo încât menționează o rată de peste 100% pentru succesiunile cele mai mari (această rată era atunci de 77%), în cadrul planului său care viza să introducă un venit minim necondiționat. Înfrângerea categorică în fața lui Nixon marchează începutul sfârșitului entuziasmului redistributiv american. A se vedea J. Beckert, *Inherited Wealth, op. cit.*, p. 196.

[2] De exemplu, atunci când rata superioară atingea 98% pe veniturile din capital în Marea Britanie în perioada 1974–1978, aceasta este 83% în cazul veniturilor din muncă. A se vedea graficul S14.1 (disponibil on-line).

s-ar aplica, prin urmare, unei plaje de mai puțin de 1% din populație (în general, între 0,1% și 0,5% din populație).

Faptul de a impozita mai mult „veniturile necâștigate" este coerent și cu utilizarea simultană a unui impozit succesoral extrem de progresiv. Pus într-o perspectivă mai lungă, cazul Marii Britanii este deosebit de interesant. Este vorba de o țară în care concentrarea patrimonială era cea mai extremă în secolul al XIX-lea și în Belle Époque. Șocurile suferite de marile patrimonii ca urmare a războaielor din secolul al XIX-lea (distrugeri, exproprieri) au fost mai puțin grele aici decât pe continent, iar țara a ales să le supună unui șoc fiscal mai pacific, dar considerabil, cu o rată superioară care atingea sau depășea 70%–80%, în perioada 1940–1980. Marea Britanie este, în mod cert, țara în care reflecțiile pe tema impozitării moștenirii și a datelor succesorale este cea mai intensivă în cursul secolului XX, în special în perioada interbelică[1]. În noiembrie 1938, în prefața la a doua ediție a cărții sale clasice din 1929 consacrate moștenirii, Josiah Wedgwood consideră, ca și compatriotul său Bertrand Russel, că „pluto-democrațiile" și

[1] Această reflecție este deja foarte prezentă în secolul al XIX-lea, cu lucrările lui John Stuart Mill. Ea se intensifică în perioada interbelică cu sofisticarea tot mai mare a statisticilor succesorale. Se continuă în perioada postbelică cu lucrările, deja citate, ale lui James Meade și ale lui Anthony Atkinson. Trebuie menționat, de asemenea, că propunerea interesantă a lui Nicholas Kaldor privind un impozit progresiv asupra consumului (în realitate, asupra stilurilor de viață luxoasă) se inspiră direct din voința de a-i supune contribuției în primul rând pe moștenitorii trândavi, despre care Kaldor bănuiește că scapă uneori de impozitele progresive pe succesiuni și pe venituri (mai ales prin intermediul trust funds), spre deosebire de profesorii universitari (ca el însuși), care plătesc impozitul pe venit până la ultima centimă. A se vedea N. Kaldor, *An Expenditure Tax*, Allen & Unwin, 1955.

elitele ereditare ale acestora au pierdut în fața creșterii valului fascismului. Convingerea lui este că „democrațiile politice care nu-și democratizează sistemul economic sunt intrinsec instabile". El vede în impozitul puternic progresiv asupra succesiunilor instrumentul central care să permită o astfel de democratizare pentru noua lume pe care o invocă[1].

Explozia salariilor cadrelor de conducere: rolul fiscalității

După ce au avut o mare pasiune pentru egalitate, din anii 1930 până în anii 1970, Statele Unite ale Americii și Marea Britanie au pornit cu același entuziasm în direcția opusă, în cursul ultimelor decenii. Respectiv, rata superioară a impozitului lor pe venit, după ce a fost mult timp și net deasupra nivelurilor aplicate în Franța și în Germania, a scăzut net sub acele niveluri începând din anii 1980. Pentru a simplifica lucrurile, ratele germană și franceză au rămas stabile, în jurul a 50%–60%, în perioada 1930–2010 (cu o ușoară scădere la sfârșitul perioadei), în timp ce ratele americană și britanică au trecut de la 80%–90%, cât erau în anii 1930–1980, la 30%–40%, în anii 1980–2010 (cu limita joasă la 28%, ca urmare a marii reforme fiscale a lui Reagan, din 1986) (a se vedea graficul

[1] A se vedea J. Wedgwood, *The Economics of Inheritance*, Pelican Books, 1929 (reeditată în 1939). Wedgwood demontează cu meticulozitate diferitele efecte, de exemplu atunci când măsoară slaba importanță a donațiilor caritabile, și conchide din aceasta că numai impozitul poate conduce la egalizarea dorită; sau atunci când constată că în Franța concentrarea succesorală este aproape la fel de puternică ca în Marea Britanie către 1910, ceea ce îl determină, și în acest caz, să tragă concluzia că împărțirea egalitară după modelul francez – deși de dorit – în mod evident nu este suficientă pentru a duce la egalitate socială.

14.1)[1]. Țările anglo-saxone s-au jucat cu bogații lor precum cu un yo-yo, începând din anii 1930. Spre deosebire de acestea, țările din Europa continentală (dintre care Germania și Franța sunt exemple relativ reprezentative) și Japonia au fost, până la urmă, mult mai stabile în atitudinea față de veniturile mari. Am notat deja, în prima parte a acestei cărți, că marea răsturnare de situație se putea explica, cel puțin în parte, prin sentimentul de recuperare a decalajelor, care a cuprins Statele Unite ale Americii și Marea Britanie în anii 1970 și cu care s-a hrănit valul thatcher-reaganian. Desigur, această recuperare a perioadei 1950–1980 este, în esență, consecința automată a șocurilor suferite de Europa continentală și de Japonia în perioada 1914–1945. Cu toate acestea, este foarte greu acceptat: ierarhia averii pune în joc onoarea și morala și nu este doar o chestiune de bani, la nivelul țărilor și la nivelul indivizilor. Ceea ce ne interesează acum este să înțelegem consecințele acestei răsturnări de situație.

Dacă analizăm ansamblul țărilor dezvoltate, constatăm că amploarea scăderii ratei marginale superioare a impozitului pe venit, observată începând din anii 1970 până în anii 2000–2010, este foarte strâns legată de amploarea creșterii părții centilei superioare în venitul național, în cursul aceleiași perioade. Concret, există o corelație aproape perfectă între aceste două fenomene: țările care au scăzut cel mai puternic rata superioară sunt tot aceleași unde cele mai mari venituri au crescut cel mai mult – în special remunerațiile cadrelor de conducere din marile întreprinderi; și invers, țările care

[1] În cazul Franței, pe graficul 14.1 am inclus CSG - contribuția socială generalizată (actualmente 8%) în impozitul pe venit (care culminează la 45% în 2013), de unde rezultă o rată superioară actualmente de 53%. A se vedea anexa tehnică pentru seria completă.

au scăzut puțin rata superioară au avut o creștere mult mai moderată a veniturilor mari[1]. Dacă dăm crezare modelelor economice clasice, bazate pe teoria productivității marginale și a ofertei de muncă, explicația ar putea fi că scăderea ratei superioare a stimulat puternic oferta de muncă și productivitatea cadrelor de conducere în țările în cauză și că productivitatea lor marginală (și, prin urmare, salariul lor) ar fi devenit astfel mult mai ridicată decât în celelalte țări. Această explicație nu este totuși foarte plauzibilă. Așa cum am văzut în a doua parte (capitolul 9), teoria productivității marginale este un model care se confruntă cu dificultăți conceptuale și empirice serioase – și, de asemenea, care păcătuiește prin naivitate – când este vorba de explicarea formării remunerațiilor la vârful ierarhiei salariale.

O explicație mai realistă este că o scădere a ratei superioare, deosebit de masivă în Statele Unite ale Americii și în Marea Britanie, a transformat total modurile de formare și de negociere a salariilor cadrelor de conducere. Pentru un cadru de conducere este întotdeauna greu să convingă diferitele părți interesate din cadrul unei întreprinderi (subordonați direcți, alți salariați situați mai jos pe scara ierarhică, acționari, membri ai comitetului de remunerare) că o creștere semnificativă a remunerației – de exemplu, 1 milion de dolari în plus – este cu adevărat justificată. În anii 1950–1960, un cadru de

[1] Acest lucru este valabil nu numai pentru Statele Unite ale Americii și Marea Britanie (în primul grup), Germania, Franța și Japonia (în al doilea), ci și pentru ansamblul celor optsprezece țări din cadrul OCDE, pentru care seriile WTID permit studierea acestei chestiuni. A se vedea T. Piketty, E. Saez, S. Stantcheva, „Optimal taxation of top labour incomes: a tale of three elasticities", *American Economic Journal: Economic Policy*, 2013 (figura 3). A se vedea anexa tehnică.

conducere american sau britanic nu avea de ce să se lupte pentru a obține o astfel de creștere, iar diferitele părți interesate erau mai puțin pregătite să accepte acest lucru, pentru că, în orice caz, 80%–90% din mărire mergea direct în conturile trezoreriei publice. Începând din anii 1980, natura jocului s-a schimbat complet și totul pare să arate că aceste cadre de conducere s-au apucat să desfășoare eforturi considerabile pentru a-i convinge pe unii și pe alții să le acorde măriri nu mai puțin considerabile – ceea ce nu este întotdeauna așa de greu, ținând cont de foarte marile dificultăți obiective legate de măsurarea contribuției individuale a unui cadru de conducere al unei întreprinderi la producția societății sale și de modurile de compunere, adesea foarte incestuoase, care domnesc în comitetele de remunerare.

Această explicație are și meritul de a fi coerentă cu faptul că nu există nici o relație statistică semnificativă între scăderea ratei marginale superioare și rata de creștere a productivității diferitelor țări dezvoltate, începând din anii 1970. În mod concret, ideea centrală este că rata de creștere a PIB-ului pe cap de locuitor a fost aproape exact aceeași în toate țările bogate, începând din anii 1970–1980. Contrar cu ceea ce își imaginează uneori cei de dincolo de Canalul Mânecii sau de dincolo de Atlantic, adevărul cifrelor – desigur, atât cât ni-l permit conturile naționale oficiale – este că această creștere nu a fost mai puternică începând din anii 1970–1980 în Marea Britanie și în Statele Unite ale Americii decât în Germania, în Franța, în Japonia, în Danemarca sau în Suedia.[1] Altfel spus,

[1] *Ibid.*, figurile 3 și A1 și tabelul 2. Aceste rezultate, care se referă la optsprezece țări, sunt disponibile și în anexa tehnică. Trebuie observat că această concluzie nu depinde de alegerea anilor de începere și de terminare:

scăderea ratei marginale superioare și creșterea veniturilor mari nu par să fi stimulat productivitatea (contrar predicțiilor teoriei ofertei), sau cel puțin nu suficient pentru a fi decelabilă statistic la nivelul economiei în ansamblul său[1].

Confuzia considerabilă care există uneori în jurul acestor chestiuni provine din faptul că adesea se efectuează comparații numai pe câțiva ani (ceea ce permite concluzii contradictorii[2]) sau se uită să se scadă creșterea populației (care explică esența diferenței structurale de creștere totală între Statele Unite ale Americii și Europa). Poate uneori se confundă compararea nivelului de producție pe cap de locuitor (care a fost întotdeauna de ordinul a 20% mai mare în Statele Unite ale Americii, în anii 1970–1980, precum și în anii 2000–2010) și cea a ratelor de creștere (care au fost sensibil aceleași pe cele două continente, în cursul ultimelor trei decenii)[3]. Dar

---

în toate cazurile, nu există relație statistic semnificativă între scăderea ratei marginale și ratele de creștere; respectiv, faptul de a fi debutat în anii 1980, și nu în anii 1960 sau 1970 nu schimbă nimic. Pentru ratele de creștere ale diferitelor țări bogate, în perioada 1970–2010, a se vedea și capitolul 5, tabelul 5.1.

[1] Ceea ce permite excluderea unei elasticități a ofertei de muncă mai mari de 0,1–0,2 și permite să se ajungă la rata marginală optimă descrisă mai jos. Toate detaliile raționamentului teoretic și ale rezultatelor teoretice sunt disponibile în T. Piketty, E. Saez, S. Stantcheva, „Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities", art. citat, și sunt rezumate în anexa tehnică.

[2] Este important să se facă medii pe perioade relativ lungi (cel puțin zece sau douăzeci de ani) pentru ca aceste comparații de rate de creștere să aibă sens. Pe câțiva ani, ratele de creștere variază din tot felul de motive și este imposibil să se tragă vreo concluzie.

[3] Diferența de PIB pe cap de locuitor provine și ea din numărul de ore lucrate pe cap de locuitor, mai mare dincolo de Atlantic. Conform datelor internaționale cele mai standard, PIB-ul pe oră lucrată este sensibil același

principala sursă de confuzie provine foarte probabil din fenomenul de recuperare deja menționat. Este incontestabil că declinul britanic și american s-a oprit în anii 1970–1980, în sensul că ratele de creștere observate dincolo de Atlantic și dincolo de Canalul Mânecii au încetat de a mai fi inferioare ratelor germane, franceze, nordice, japoneze. Dar este la fel de incontestabil faptul că această diferență a fost redusă la zero pentru un motiv foarte simplu (recuperarea țărilor europene și a Japoniei față de țările anglo-saxone se terminase), fapt care în mod cât se poate de evident nu are mare legătură cu revoluția conservatoare americano-britanică din anii 1980, cel puțin la o primă aproximare[1].

în Statele Unite ale Americii și în țările bogate din Europa continentală (în schimb, el este semnificativ mai slab în Marea Britanie: a se vedea anexa tehnică). Diferența de număr de ore se explică prin concediile mai lungi și săptămânile de lucru mai scurte din Europa (diferența ratei de șomaj, aproape inexistentă dacă se compară Statele Unite ale Americii cu Germania sau cu țările nordice, contează puțin). Fără a pretinde că discutăm aici această chestiune delicată, vom nota doar că alegerea de a petrece mai puțin timp la muncă atunci când devii mai productiv este cel puțin la fel de justificată ca alegerea inversă. Fie-mi permis a adăuga aspectul următor: faptul că Germania și Franța, în ciuda unor investiții mult mai slabe în învățământul superior (și a unui sistem fiscalo-social înspăimântător de complex, mai ales în Franța), ajung la același nivel de PIB pe oră lucrată ca și Statele Unite ale Americii este în sine miraculos și el se poate explica printr-un sistem de educație primară și secundară mai egalitar și mai inclusiv.

[1] A se vedea în mod special capitolul 2, graficul 2.3.

Identități naționale și performanță economică

Fără îndoială, aceste aspecte au o încărcătură emoțională prea puternică pentru identitățile naționale și orgoliile popoarelor, astfel încât este aproape imposibil să fie analizate cu seninătate. Maggie a salvat Marea Britanie? Bill Gates ar fi existat fără Ronald Reagan? Capitalismul renan va devora micul model social francez? În fața unor angoase existențiale atât de profunde, raționamentul devine adesea lipsit de resurse – cu atât mai mult cu cât este, obiectiv vorbind, foarte greu să se obțină concluzii perfect precise și absolut sigure, începând de la comparații ale ratelor de creștere referitoare la câteva zecimi de procente. Fiind vorba de Bill Gates și de Ronald Reagan, fiecare personaj având propriul cult al personalității (Bill a inventat calculatorul sau doar mouse-ul? Ronald a distrus URSS-ul singur sau cu ajutorul papei?), poate nu e inutil să amintim că economia americană era mult mai inovativă în anii 1950–1970 decât în perioada 1990–2010, cel puțin dacă judecăm după faptul că rata de creștere a productivității ei era de aproape de două ori mai mare în prima perioadă, fapt care, fiind vorba despre o economie situată în ambele cazuri la frontiera mondială, ar trebui, logic, să fie legat de ritmul ei de inovare[1]. Recent, a fost avansat un nou argument: este posibil ca economia americană să fi devenit mai inovativă, dar ca acest lucru să nu se reflecte în productivitatea ei, căci în realitate ea inovează pentru ansamblul lumii bogate, care supraviețuiește grație invențiilor venite din America. Pare totuși foarte surprinzător că Statele

[1] Rata de creștere a PIB-ului pe cap de locuitor în Statele Unite ale Americii este de 2,3% pe an între 1950 și 1970, 2,2% între 1970 și 1990 și 1,4% între 1990 și 2012. A se vedea capitolul 2, graficul 2.3.

Unite ale Americii, care până acum erau relativ puțin cunoscute pentru altruismul lor internațional (europenii se plâng mereu de emisiile lor de carbon, iar țările sărace, de zgârcenia americană), nu își păstrează puțin din această productivitate pentru ele însele: este, în principiu, ceea ce trebuie să aducă brevetele. Dar vedem clar că acest tip de dezbatere nu pare a fi pe punctul de a se sfârși[1].

Pentru a încerca să progresăm totuși puțin, ne-am străduit, împreună cu Emmanuel Saez și Stefanie Stantcheva, să trecem dincolo de comparațiile dintre țări și să exploatăm o nouă bază de date referitoare la remunerațiile cadrelor de conducere din societățile cotate, din ansamblul țărilor dezvoltate.

Rezultatele obținute sugerează că această creștere bruscă a remunerațiilor se explică efectiv destul de bine prin modelul de negociere (scăderea ratei marginale te determină să faci orice pentru a negocia și a obține o remunerație mai mare) și nu are mare lucru în comun cu o ipotetică îmbunătățire a productivității cadrelor de conducere menționate[2]. Regăsim, în primul rând, rezultatul conform căruia elasticitatea remunerației

[1] Ideea conform căreia America inovează pentru restul lumii a fost recent formulată de A. Acemoglu, J. Robinson, T. Verdier, „Cant't we all be more like scandinavians? Asymmetric growth and institutions in an interdependent world", MIT, 2012. Este vorba despre un articol esențialmente teoretic, al cărui principal element faptic este că numărul de brevete pe cap de locuitor este mai mare în Statele Unite ale Americii decât în Europa. Este un fapt interesant, dar care pare să trimită, cel puțin în parte, la practici juridice distincte și care, în orice caz, ar trebui să permită țării inovatoare să conserve o productivitate semnificativ superioară (sau un venit național mai mare).

[2] A se vedea T. Piketty, E. Saez, S. Stantcheva, „Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities", art. citat, figura 5, tabelele 3–4. Rezultatele rezumate aici se bazează pe datele detaliate referitoare la aproape 3 000 companii din paisprezece țări.

cadrelor de conducere este și mai mare în raport cu profiturile „norocoase" (adică variații de profituri care nu pot fi datorate acțiunii managerului, cum sunt cele legate de performanța medie a sectorului în cauză) decât în raport cu profiturile care nu se datorează „norocului" (adică variații neexplicabile prin aceste variabile sectoriale), rezultat pe care l-am descris deja în partea a treia (capitolul 9) și care pune probleme serioase pentru viziunea incitativă a remunerației managerilor. Apoi și mai ales, constatăm că elasticitatea în raport cu profiturile norocoase – în mare, capacitatea managerilor de a obține o creștere fără justificare clară în termeni de performanță economică – a progresat în primul rând în țările unde rata marginală a scăzut puternic. În final, considerăm că aceste variații ale ratei marginale sunt cele care permit să explicăm foarte puternicele creșteri ale remunerațiilor cadrelor de conducere în anumite țări, și nu în altele. În mod special, variațiile din mărimea companiilor sau din importanța sectorului financiar nu permit absolut deloc să se explice cele constatate[1]. De asemenea, pare prea puțin realistă ideea conform căreia absența concurenței ar explica avântul remunerațiilor și că ar fi suficient să existe piețe mai concurențiale și proceduri mai bune de guvernare și de

[1] X. Gabaix și A. Landier apără ideea conform căreia avântul luat de remunerațiile managerilor decurge automat din creșterea dimensiunii societăților (ceea ce ar mări productivitatea cadrelor celor mai „talentate"). A se vedea X. Gabaix și A. Landier, „Why has CEO pay increased so much?", *Quarterly Journal of Economics*, 2008. Problema este că această teorie bazată integral pe modelul productivității marginale nu permite în nici un mod explicarea importantelor variații internaționale constatate (dimensiunea societăților a crescut puțin în toate țările în aceleași proporții, dar nu și remunerațiile). Autorii folosesc numai datele americane, ceea ce limitează, din nefericire, posibilitățile de testare empirică.

control pentru a pune capăt acestor procese[1]. Rezultatele noastre sugerează că numai ratele de impozitare disuasive, de tipul celor aplicate în Statele Unite ale Americii și în Marea Britanie până în anii 1970, ar permite întoarcerea în timp și oprirea avântului remunerațiilor mari[2]. Fiind vorba despre o chestiune atât de complexă și, în același timp, „totală" (economică, politică, socială, culturală), este evident imposibil să existe certitudini: în aceasta constă frumusețea științelor sociale. Este probabil, de exemplu, ca normele sociale în materie de remunerare a managerilor să aibă și o influență directă asupra nivelurilor de remunerare constatate în diferitele țări, independent de efectul care tranzitează prin rata de impozitare. Dar toate elementele disponibile lasă să se înțeleagă că acest model explicativ permite cel mai bine să se explice faptele constatate.

Regândirea ratei marginale superioare

Aceste rezultate au consecințe importante pentru rata marginală superioară și gradul de progresivitate fiscală dorit. Ele arată, de

[1] Ideea conform căreia avantajul concurenței ar putea permite să se reducă inegalitățile este adesea apărată de economiști (a se vedea R. Rajan și L. Zingales, *Saving Capitalism from the Capitalists*, Crown Business, 2003; L. Zingales, *A Capitalism for the People*, Basic Books, 2012; sau D. Acemoglu și J. Robinson, *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, *op. cit.*) și adesea de către sociologi. A se vedea D. Grusky, „What to do about inequality?", *Boston Review*, 2012.

[2] Să precizăm în acest sens că, contrar unei idei adesea menționate, dar rar verificate, nici un fel de date nu arată că managerii anilor 1950–1980 își compensau remunerațiile mai slabe prin avantaje în natură mai importante. Totul arată, din contră, că aceste avantaje – avioane private, birouri somptuoase etc. – au progresat și ele începând din 1980.

fapt, că utilizarea unor rate confiscatorii la vârful ierarhiei veniturilor este nu numai posibilă, ci chiar că este singurul mod de a ține sub control derivele constatate la vârful marilor întreprinderi. Conform estimărilor noastre, nivelul optim al ratei superioare în țările dezvoltate ar fi mai mare de 80%[1]. Precizia unei astfel de estimări nu trebuie să ne ducă în eroare: nici o formulă matematică sau estimare econometrică nu permite să se știe exact ce rată trebuie aplicată și începând de la ce nivel de venit trebuie atinse asemenea rate. Numai deliberarea colectivă și experimentarea democratică pot juca un astfel de rol. Ceea ce este sigur totuși este că aceste estimări se referă la niveluri de venit extrem de ridicate, de tipul celor observate la nivelul a 1% sau 0,5% dintre veniturile cele mai mari. Totul ne face să credem că o rată de ordinul a 80% aplicată asupra veniturilor de peste 500 000 de dolari sau de 1 milion de dolari nu doar că nu ar face rău creșterii americane, dar ar permite, din contră, o mai bună repartizare a ei și limitarea sensibilă a comportamentelor economice inutile (chiar dăunătoare). Evident, o astfel de politică este mai greu de aplicat într-o țară mică europeană, care nu cooperează sau cooperează puțin în plan fiscal cu vecinii ei, decât într-o țară de talia Statelor Unite ale Americii. Vom reveni în capitolul următor asupra acestor chestiuni de coordonare internațională. În acest stadiu, să observăm doar că Statele Unite ale Americii au din plin talia necesară pentru aplicarea eficace a acestui tip de politică fiscală. Ideea că toți manageri americani ar fugi imediat în Canada și în Mexic și că nu ar mai exista nimeni competent și motivat pentru a conduce

[1] 82%, pentru a fi perfect exacți. A se vedea T. Piketty, E. Saez, S. Stantcheva, „Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities", art. citat, tabelul 5.

întreprinderile în Statele Unite ale Americii nu doar contrazice experiența istorică și toate datele despre întreprinderi de care dispunem: ea este total lipsită de logică. O rată de 80%, aplicată la un nivel care depășește 500 000 de dolari sau 1 milion de dolari, nu ar aduce foarte repede decât destul de puțini bani, deoarece este cât se poate de evident că își va îndeplini obiectivul: limitarea drastică a acestui tip de remunerație, fără ca în acest mod să afecteze negativ productivitatea economiei americane în ansamblul ei, astfel încât remunerațiile mai mici ar crește. Pentru a obține încasările fiscale de care America are, de altfel, mare nevoie pentru a-și dezvolta modestul stat social și a investi în învățământ și sănătate (reducându-și în același timp deficitul public), ar trebui mărite și ratele de impozitare a veniturilor mai puțin ridicate (stabilindu-le, de exemplu, la 50% sau la 60%, dincolo de 200 000 de dolari)[1]. O astfel de politică fiscală și socială este perfect la îndemâna Statele Unite ale Americii.

Cu toate acestea, pare destul de puțin probabil ca să se adopte o astfel de politică în viitorul apropiat. Așa cum am observat în capitolul precedent, nu este sigur nici măcar că rata superioară aplicată în Statele Unite ale Americii va depăși 40%, în al doilea mandat al lui Obama. Oare procesul politic american va fi capturat de cei 1%? Această ipoteză este din ce

[1] Vom observa că impozitul progresiv joacă două roluri foarte distincte în modelul teoretic pe care îl propunem (la fel, de altfel, ca în istoria impozitului progresiv): ratele confiscatorii (de tipul a 80%–90%, la nivelul celor 1% sau 0,5% cei mai bogați) permit să se pună capăt veniturilor indecente și inutile; ratele crescute, dar nu confiscatorii (de tipul a 50%–60% la nivelul celor 10% sau 5% cei mai bogați) permit mărirea încasărilor fiscale și contribuția la finanțarea statului social, alături de impozitele achitate de cei 90% cel mai puțin bogați.

în ce mai des formulată de cercetătorii americani în domeniul științelor politice și de diferiți observatori ai scenei politice de la Washington[1]. Din optimism și din alegere profesională, sunt în mod natural tentat să acord mai mare pondere dezbaterii de idei. Mi se pare că o analiză mai atentă a diferitelor fapte și ipoteze și accesul la date de mai bună calitate pot permite influențarea procesului politic și dezbaterea democratică și orientarea lor într-o direcție mai conformă cu interesul general. De exemplu, am observat în a treia parte că economiștii americani subestimau adesea avântul veniturilor foarte mari, din cauza utilizării unor date inadecvate și, în special, a unor anchete care subevaluau nivelul și evoluția celor mai mari venituri, ceea ce i-a făcut să acorde prea multă importanță ecartului salarial dintre diferite grupuri de calificări (aspect cât se poate de important, pe termen lung, dar puțin pertinent pentru a înțelege avântul celor 1%, care este fenomenul dominant din punct de vedere macroeconomic[2]). Prin urmare, este posibil să sperăm că utilizarea celor mai bune date (în special fiscale) se va impune într-un final și va concentra atenția asupra întrebărilor corecte.

Acestea fiind spuse, istoria impozitului progresiv în cursul secolului încheiat sugerează că riscul de derivă oligarhică este real și nu incită deloc la optimism în ceea ce privește

[1] A se vedea J. Hacker, P. Pierson, *Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer. And Turned its Back on the Middle Class,* Simon & Schuster, 2010; K Schlozman, S. Verba, H. Brady, *The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of American Democracy,* Princeton University Press, 2012; T. Noah, *The Great Divergence,* Bloomsbury Press, 2012.

[2] A se vedea referințele la lucrările lui Goldin, Katz, Blank și Rajan, în capitolul 9.

continuarea evoluției americane. Războaiele sunt cele care au condus la apariția impozitului progresiv, și nu jocul natural al sufragiului universal. Experiența Franței în Belle Époque demonstrează, dacă mai era cazul, gradul de rea-credință atins de elitele economice și financiare pentru a-și apăra interesele, precum și uneori de economiștii care ocupă acum un loc de invidiat în ierarhia americană a veniturilor[1] și care au adesea o tendință deranjantă de a-și apăra interesul privat, ascunzându-se în spatele unei improbabile apărări a interesului general[2]. Chiar dacă datele pe această temă sunt rare și incomplete, s-ar părea de asemenea că această clasă politică americană (toate orientările politice, la un loc) ar fi de altfel mai bogată decât clasele politice europene, chiar total ruptă de media americană, ceea ce ar putea explica tendința sa de a-și confunda interesul privat cu interesul general[3]. În absența unui şoc radical, pare relativ probabil ca echilibrul actual să se continue destul de mult timp. Idealul societății de pionieri pare foarte îndepărtat. Lumea Nouă este poate în curs de a deveni noua bătrână Europă a planetei.

[1] Remunerațiile lor sunt trase în sus de cele oferite de sectorul privat – în special, cel financiar –, cu competențe similare. A se vedea capitolul 8.

[2] De exemplu, prin intermediul modelelor teoretice absconse, care au scopul de a demonstra că cei mai bogați trebuie impozitați la o rată nulă, respectiv subvenționați. Pentru o scurtă trecere în revistă, a se vedea anexa tehnică.

[3] Conform datelor culese de Centrul pentru Politici Responsabile pornind de la declarațiile de patrimoniu ale aleșilor, patrimoniul mediu al celor 535 de membri ai Congresului american ar fi de peste 15 milioane de dolari, în 2012. Conform datelor făcute publice de guvernul francez, patrimoniul mediu al celor 30 de miniștri și secretari de stat ar fi actualmente de ordinul a 1 milion de euro. Indiferent care ar fi incertitudinile, diferența pare semnificativă. În ambele țări, patrimoniul mediu pe adult este de ordinul a 200 000 de dolari sau de euro. A se vedea anexa tehnică.

15 UN IMPOZIT MONDIAL PE CAPITAL

Pentru a reglementa capitalismul patrimonial mondializat al secolului XXI, nu este suficient să regândim modelul fiscal și social din secolul XX și să-l adaptăm la lumea de azi. O reactualizare adecvată a programului social-democrat și fiscal-liberal al secolului trecut este, bineînțeles, indispensabilă, așa cum am încercat să arătăm în cele două capitole precedente, în care am discutat două instituții fundamentale inventate în secolul XX și care trebuie să continue să joace un rol central în viitor: statul social și impozitul progresiv pe venit. Dar, pentru ca democrația să poată relua controlul capitalismului financiar globalizat al acestui nou secol, trebuie inventate și instrumente noi, adaptate provocărilor zilelor noastre. Instrumentul ideal ar fi un impozit mondial și progresiv pe capital, însoțit de o foarte mare transparență financiară internațională. O astfel

de instituție ar permite evitarea unei spirale inegalitare fără sfârșit și reglementarea eficientă a îngrijorătoarei dinamici a concentrării mondiale a patrimoniilor[1]. Indiferent care ar fi instrumentele și reglementările ce vor fi aplicate efectiv, este important să le evaluăm în raport cu acest sistem ideal. Vom începe prin a analiza diferite aspecte practice legate de această propunere, apoi o vom pune în perspectivă în cadrul mai general al reflecțiilor din jurul reglementării capitalismului, al interzicerii uzurii până la reglementarea chineză a capitalului.

Impozitul mondial pe capital: o utopie utilă

Impozitul mondial pe capital este o utopie: este greu să ne imaginăm, pe termen scurt, ansamblul națiunilor lumii căzând de acord asupra constituirii lui, stabilind un barem de impozitare aplicabil tuturor averilor planetei, iar apoi repartizând încasările fiscale armonios între țări. Dar este o utopie utilă, mi se pare, din mai multe motive. În primul rând, chiar dacă această instituție ideală nu se constituie într-un viitor previzibil, este important ca acest reper să existe în mințile noastre, pentru a evalua mai bine ce anume permit și ce anume nu permit soluțiile alternative. Vom vedea că, în lipsa unei soluții de această natură – soluție care, în forma ei completă, presupune un nivel de cooperare internațională foarte ridicat și fără îndoială prea puțin realist pe termen mediu, nivel care însă poate fi atins foarte bine în mod gradat și progresiv de țările doritoare (cu condiția de a fi suficient de numeroase, de exemplu la nivel european) –, este probabil să apară diferite

[1] A se vedea partea a treia, capitolul 12.

forme de repliere națională. Vom asista, de exemplu, la diferite variante de protecționism și de control al capitalurilor, mai mult sau mai puțin coordonate. Aceste politici vor duce, fără îndoială, la frustrări, pentru că ele sunt rareori foarte eficace, și la tensiuni din ce în ce mai mari între țări. Astfel de instrumente reprezintă, în realitate, înlocuitoare foarte puțin satisfăcătoare ale reglementării ideale care este impozitul mondial pe capital și care are meritul de a păstra deschiderea economică și mondializarea, în același timp reglementând-o eficace și repartizând beneficiile în mod just în interiorul țărilor și între țări. Mulți vor respinge impozitul pe capital ca pe o iluzie periculoasă, la fel cum impozitul pe venit era respins acum mai bine de un secol. Totuși, dacă privim mai atent, această soluție este mult mai puțin periculoasă decât opțiunile alternative.

Un astfel de refuz al impozitului pe capital ar fi cu atât mai regretabil cu cât este perfect posibil să se avanseze în etape către această instituție ideală, începând prin aplicarea lui la scară continentală sau regională și prin organizarea cooperării între aceste instrumente regionale. Într-un anumit sens, este ceea ce începe să se organizeze prin sistemele de transmitere automată a informațiilor privind conturile bancare, chestiune dezbătută la scară internațională, în special între Statele Unite ale Americii și țările din Uniunea Europeană. De altfel, există deja diferite forme parțiale de impozite pe capital în majoritatea țărilor, în special în America de Nord și în Europa, și este bine să pornim de la această realitate. Formele de control al capitalurilor care există în China și în alte părți ale lumii emergente conțin și ele lecții utile pentru toți. Există totuși mai multe diferențe importante între aceste discuții și

dispozitive existente, pe de-o parte, și impozitul pe capital ideal, pe de altă parte.

În primul rând, proiectele de transmisii automate de informații bancare actualmente dezbătute sunt extrem de incomplete, în special în ceea ce privește zona de active acoperite și sancțiunile avute în vedere, care sunt clar insuficiente pentru a spera să se obțină rezultatele scontate (inclusiv în cadrul noii legi americane în curs de aplicare, lege care este totuși mai ambițioasă decât timidele reglementări europene; vom reveni asupra acestui aspect). Această dezbatere este doar la început și pare puțin probabil să ajungă la rezultate tangibile fără a impune sancțiuni relativ agresive băncilor și mai ales țărilor care trăiesc din opacitatea financiară.

Apoi, această chestiune a transparenței financiare și a transmiterii de informații este inseparabilă de reflecția asupra impozitului pe capital ideal. Dacă nu știm prea bine ce vrem să facem cu toate aceste informații, este probabil ca aceste proiecte să se finalizeze cu mai mare greutate decât dacă am ști unde vrem să ajungem. Din punctul meu de vedere, obiectivul trebuie să fie un impozit anual și progresiv aplicat capitalului la nivel individual, adică la valoarea netă a activelor asupra cărora fiecare are control. Pentru persoanele cele mai bogate de pe planetă, baza impozitării ar corespunde, prin urmare, averilor individuale estimate de reviste de genul lui *Forbes* (presupunând, bineînțeles, că aceste reviste au cules informațiile corecte: de altfel, ar fi interesant să aflăm). Pentru fiecare, patrimoniul impozabil ar fi determinat și prin valoarea de piață a tuturor activelor financiare (în special depozite și conturi bancare, acțiuni, obligațiuni și participații de toate felurile în societăți cotate sau necotate) și nefinanciare (în special,

imobiliare) deținute de persoana în cauză, după scăderea datoriilor. În ceea ce privește baremul aplicabil acestei baze de impozitare, ne putem imagina, de exemplu, pentru a fixa ideile, o rată egală cu 0% pentru un patrimoniu de sub 1 milion de euro, 1% pentru patrimoniu între 1 și 5 milioane de euro și 2% pentru patrimoniu de peste 5 milioane de euro. Dar putem alege și un impozit pe capital mult mai progresiv, în cazul averilor celor mai mari (de exemplu, cu o rată de 5% sau de 10%, dincolo de un miliard de euro). Putem găsi avantaje și în a avea o rată minimă asupra patrimoniilor modeste și medii (de exemplu, 0,1% dincolo de 200 000 de euro și 0,5% între 200 000 și 1 milion de euro).

Aceste aspecte vor fi discutate mai departe. În această etapă, este important să ținem seama că impozitul pe capital despre care vorbim aici este un impozit progresiv și anual pe patrimoniul global: este vorba de a se impozita mai puternic patrimoniile cele mai importante și trebuie să se țină seama de ansamblul activelor, fie că sunt imobiliare, financiare, fie profesionale, fără excepție. Aceasta distinge destul de clar impozitul pe capital apărat în această carte de impozitele pe patrimoniu care există actualmente în diferitele țări, chiar dacă există lucruri importante de reținut din sistemele existente deja. În primul rând, găsim practic în toate țările impozite pe patrimoniul imobiliar, de exemplu, sub formă de *property tax* în țările anglo-saxone sau de taxă funciară, în Franța. Aceste impozite au inconvenientul de a se baza numai pe activele imobiliare (patrimoniul financiar este total ignorat, iar împrumuturile nu pot fi în general deduse din valoarea bunurilor, astfel încât o persoană puternic îndatorată este impozitată în același mod ca una fără nici o datorie) și cel mai adesea la o

rată proporțională sau aproape proporțională. Ele au meritul de a exista și de a preleva sume semnificative în majoritatea țărilor dezvoltate, în special în țările anglo-saxone (de obicei, între 1% și 2% din venitul național). De asemenea, se bazează în anumite țări (în special în Statele Unite ale Americii) pe sisteme relativ sofisticate de declarații precompletate, cu ajustare automată a valorii de piață a bunurilor în cauză, care ar merita să fie extinse și generalizate la toate activele. Găsim, de altfel, într-un număr de țări europene (de exemplu în Franța, în Elveția sau în Spania și, până de curând, în Germania și în Suedia) impozite progresive pe patrimoniul global. În mod superficial, aceste impozite se apropie, prin urmare, mai mult de impozitul pe capital ideal, despre care discutăm aici. În practică totuși, aceste impozite sunt adesea asfixiate de regimurile derogatorii: numeroase active sunt scutite, iar altele sunt evaluate pe baze cadastrale sau pe valori fiscale arbitrare și fără legătură cu valorile de piață, ceea ce, în mai multe țări, a condus la eliminarea lor. Vom vedea că trebuie să ne bazăm pe lecțiile rezultate din toate aceste experiențe, pentru a construi un impozit pe capital adaptat secolului XXI.

Un obiectiv de transparență democratică și financiară

Ce barem trebuie stabilit pentru impozitul ideal pe capital și ce sume putem spera să se încaseze? Înainte de a încerca să răspundem la aceste întrebări, să precizăm imediat că impozitul pe capital despre care este vorba aici nu este în nici un caz menit să înlocuiască toate resursele fiscale existente. În privința încasărilor, el nu va fi niciodată altceva decât un

supliment relativ modest la scara statului social modern: câteva puncte de venit național (maximum 3–4 puncte, ceea ce nu este totuși de neglijat)[1]. Rolul principal al impozitului pe capital nu este finanțarea statului social, ci reglementarea capitalismului. Prin acesta se încearcă, pe de-o parte, să se evite o spirală inegalitară fără sfârșit și o divergență fără limită a inegalităților patrimoniale și, pe de altă parte, să se permită o reglementare eficace a crizelor financiare și bancare. Dar, înainte de a putea îndeplini acest dublu rol, impozitul pe capital trebuie, în primul rând, să permită atingerea unui obiectiv de transparență democratică și financiară a patrimoniilor și a activelor deținute de unii și de alții la scară internațională.

Pentru a ilustra importanța acestui obiectiv de transparență ca atare, să începem prin a imagina un impozit mondial pe capital, prelevat la o rată foarte slabă, de exemplu la o rată de 0,1% pe toate patrimoniile, indiferent de valoarea lor. Prin construcție, încasările ar fi limitate: cu un stoc mondial de capital privat de ordinul a cinci ani de producție mondială, acest lucru ar aduce în jur de 0,5% din venitul mondial, cu ușoare variații de la o țară la alta, în funcție de nivelul raportului lor capital/venit (presupunând că încasările s-ar face în funcție de rezidența deținătorilor de capital, și nu de localizarea capitalului, ceea ce nu este deloc evident; vom reveni). Cu toate acestea, un astfel de impozit ar juca deja un rol foarte util.

În primul rând, el ar permite cunoașterea și existența de informații despre patrimonii și averi. Administrațiile naționale

[1] Acestei noi încasări pot fi folosite pentru reducerea prelevărilor existente sau pentru finanțarea altor nevoi (precum ajutorul internațional sau reducerea datoriei; vom reveni).

și internaționale, institutele de statistică europene, americane și mondiale ar fi, în sfârșit, în măsură să genereze informații fiabile despre repartizarea patrimoniilor și evoluția acestora. În loc să se consulte revistele de tip *Forbes* sau rapoartele tipărite pe hârtie glasată de gestionarii averilor, surse care se hrănesc cu neantul statistic oficial despre aceste chestiuni, dar ale căror limite le-am constatat în partea a treia a acestei cărți, cetățenii din diferite țări ar putea avea acces la o informație publică elaborată pe baza unor metode și obligații declarative precis definite. Miza democratică este considerabilă: este foarte dificil să existe o dezbatere calmă pe tema marilor provocări ale lumii de azi – viitorul statului social, finanțarea tranziției energetice, constituirea statului în țările din sud etc. – atât timp cât va domni o astfel de opacitate privind repartizarea bogățiilor și averilor mondiale. Pentru unii, miliardarii sunt atât de bogați, încât ar fi suficient să fie impozitați la o rată minusculă, pentru a rezolva toate problemele. Pentru alții, sunt atât de puțin numeroși, încât nu există nimic substanțial de așteptat de la ei. Așa cum am văzut în partea a treia, adevărul este fără îndoială undeva între cele două opinii. Trebuie probabil să se coboare la niveluri de patrimonii mai puțin extreme (10 sau 100 de milioane de euro, și nu 1 miliard), pentru ca mizele să fie într-adevăr semnificative din punct de vedere macroeconomic. De altfel, am văzut că tendințele sunt obiectiv foarte îngrijorătoare: dacă nu se pune în aplicare nici o politică de acest gen, riscul unei creșteri fără limite a părții celor mai mari averi din patrimoniul mondial pare foarte ridicat, perspectivă care nu poate lăsa indiferent pe nimeni. În orice caz, dezbaterea democratică nu se poate dezvolta fără o bază statistică fiabilă.

Există și o miză considerabilă pentru reglementarea financiară. Actualmente, organizațiile internaționale care au sarcina de a reglementa și de a supraveghea sistemul financiar mondial, începând cu Fondul Monetar Internațional, nu au decât o cunoaștere extrem de aproximativă a repartizării mondiale a activelor financiare și, în special, despre importanța activelor deținute prin intermediul paradisurilor fiscale. Am văzut că balanța mondială a activelor și pasivelor financiare era sistematic dezechilibrată (Pământul pare în medie deținut de planeta Marte). A pretinde că pilotezi eficace o criză financiară mondială în cadrul unei astfel de ceți statistice nu este prea serios. De exemplu, când intervine un faliment bancar, așa cum s-a întâmplat în 2013 în Cipru, faptul că autoritățile europene, ca și FMI-ul, nu știu în realitate aproape nimic despre identitatea deținătorilor de active financiare din insulă și, mai ales, despre valoarea precisă a averilor individuale în cauză le face să aplice soluții grosiere și ineficace. Vom vedea în capitolul următor că transparența patrimoniilor nu permite doar constituirea unui impozit pe capital anual și permanent: aceasta permite și să se imagineze o reglementare în același timp mai justă și mai eficace a crizelor bancare (precum criza cipriotă), prin intermediul atât de necesar al impozitelor excepționale progresive și bine calibrate.

Aplicat unei rate de 0,1%, impozitul pe capital s-ar apropia mai curând de un drept de înregistrare decât de un impozit adevărat. Ar fi vorba, oarecum, de un drept care să-ți permită înregistrarea la autoritățile financiare mondiale a titlului de proprietate și, la modul mai general, a ansamblului activelor tale, pentru a putea fi recunoscut ca proprietar oficial al acestora, cu avantajele și inconvenientele pe care acest lucru le

presupune. Așa cum am constatat, este vorba exact de rolul drepturilor de înregistrare și al cadastrului, instituit ca urmare a Revoluției Franceze. Impozitul pe capital ar fi un fel de cadastru financiar al lumii, care nu există actualmente[1]. Este important să se înțeleagă bine că impozitul este mai mult decât impozit: el este întotdeauna un mod de a întări definițiile și categoriile, de a produce norme și de a permite organizarea activității economice în respectul dreptului și al acestui cadru juridic. Lucrurile au stat întotdeauna astfel, în special pentru stabilirea dreptului de proprietate funciară, din timpuri imemoriale[2]. În epoca modernă, crearea impozitului pe fluxurile de venituri, de salarii și de profituri din preajma Primului Război Mondial este cea care obligă la definirea precisă a noțiunilor de venit, de salariu și de profit. Această inovație fiscală a contribuit în mare măsură la dezvoltarea unei contabilități de întreprindere ce respectă norme omogene, care nu existau înainte. Una dintre principalele mize din spatele

[1] Există, pe fiecare continent, instituții financiare specializate, care joacă rolul de depozitar central (*custodian bank*; rol îndeplinit uneori împreună cu cel de cameră de compensare, *clearing house*), a căror funcție este să țină evidența titlurilor de proprietate dematerializate, emise de diferite societăți. Dar funcția acestor instituții private este să furnizeze un serviciu societăților emițătoare de titluri, și nu să adune pe o aceeași linie toate activele deținute de o aceeași persoană. Referitor la aceste instituții, a se vedea G. Zucman, „The missing wealth of Nations: are Europe and the U.S. net debtors or net creditors?", art. citat.

[2] Un caz clasic, studiat în cercetarea istorică, este căderea Imperiului Roman, care a condus la abandonarea impozitului funciar imperial și, prin urmare, a titlurilor de proprietate și a elementelor de cadastru care le însoțeau, ceea ce ar fi contribuit la amplificarea haosului economic în Evul Mediu timpuriu. A se vedea, de exemplu, P. Temin, *The Roman Market Economy,* Princeton University Press, 2012, pp. 149–151.

creării unui impozit modern pe stocul de capital este tocmai rafinarea definițiilor și regulilor de evaluare a activelor, a pasivelor și a patrimoniului net, care sunt actualmente stabilite, imperfect și adesea imprecis, de normele contabilității private în vigoare, ceea ce a contribuit la înmulțirea scandalurilor financiare de la începutul anilor 2000–2010[1].

În cele din urmă și mai ales, impozitul pe capital obligă să se precizeze și să se extindă conținutul acordurilor internaționale privind transmiterea automată a informațiilor bancare. Principiul trebuie să fie simplu: fiecare administrație fiscală națională trebuie să primească toate informațiile necesare care să-i permită să calculeze patrimoniul net al fiecărui cetățean. Este într-adevăr imperativ ca impozitul pe capital să funcționeze în logica declarației precompletate de administrație, sistem care este deja în vigoare în numeroase țări, pentru impozitul pe venit (de exemplu, în Franța, unde fiecare contribuabil primește o declarație care indică salariile declarate de angajatorii lui și veniturile financiare declarate de bănci). Lucrurile ar trebui să funcționeze în același mod cu declarația de patrimoniu precompletată (acest lucru se poate face, de altfel, pe același document). Fiecare contribuabil primește o declarație care specifică ansamblul activelor și pasivelor pe care le deține, așa cum sunt cunoscute de administrație. Acest sistem este deja aplicat în numeroase state americane, în cadrul a ceea ce

[1] Din acest motiv, ar fi util să se instituie un impozit cu o rată mică pe patrimoniul net al societăților (fondurile proprii), alături de impozitul cu o rată mai ridicată pe patrimoniul net al indivizilor. Acest lucru ar obliga puterea publică să se implice puternic pe terenul normelor contabile, actualmente lăsat în seama asociațiilor de contabili privați. Pe această temă, a se vedea N. Veron, M. Autrer, A. Galichon, *L'Information financière en crise. Comptabilité et capitalisme,* Odile Jacob, 2004.

se numește *property tax*. Contribuabilul primește în fiecare an o reevaluare a valorii de piață a proprietăților sale imobiliare, calculată de administrație plecând de la prețuri constatate la tranzacții cu bunuri similare. Desigur, contribuabilul poate contesta această evaluare și propune o altă valoare, cu condiția de a o putea justifica. În practică, aceste rectificări sunt foarte rare, pentru că datele despre tranzacțiile și prețurile de vânzare sunt ușor accesibile și dificil de contestat: toată lumea sau aproape toată lumea cunoaște evoluția prețurilor imobiliare din orașul său, iar administrația dispune de baze de date foarte complete[1]. Menționăm în trecere dublul avantaj al declarației precompletate: ea simplifică viața contribuabilului și evită inevitabila tentație de a-și diminua ușor valoarea bunurilor[2].

Este esențial – și perfect posibil – ca un astfel de sistem de declarație precompletată să fie extins la ansamblul activelor financiare (și al datoriilor). În ceea ce privește activele și pasivele deținute în cadrul unor instituții financiare aflate pe teritoriul național, acest lucru ar putea fi făcut de pe acum, întrucât băncile, societățile de asigurări și alți intermediari financiari au deja obligația, în aproape toate țările dezvoltate,

[1] Concret, administrația face o regresie numită „hedonică", calculând prețul de vânzare în funcție de diferitele caracteristici ale bunului, și propune un preț pe această bază. Există, în toate țările dezvoltate, baze de date ale tranzacțiilor care permit să se procedeze astfel (acestea sunt, de altfel, utilizate pentru a calcula indicele de prețuri imobiliare).

[2] Constatăm această tentație în toate sistemele fondate pe autodeclarație, cum e cazul impozitului pe avere în Franța, unde există întotdeauna un număr anormal de scăzut de valori declarate puțin peste pragul de impozitare. Persoanele în cauză au evident tendința de a diminua ușor – în general de ordinul a 10%–20% – valoarea bunurilor lor imobiliare. Declarația precompletată va furniza o bază obiectivă, fondată pe date, și o metodă clar definită și va pune capăt acestui tip de comportament.

de a transmite administrației fiscale ansamblul de informații despre conturile bancare și alte active pe care le au în posesie. De exemplu, administrația franceză știe (sau poate calcula) că o anumită persoană posedă un apartament cu o valoare de 400 000 de euro, un portofoliu de acțiuni care valorează 200 000 de euro și un împrumut de 100 000 de euro și ar putea, prin urmare, să-i transmită o declarație precompletată în care să-i specifice aceste diferite elemente (de unde reiese un patrimoniu net de 500 000 de euro), solicitându-i să rectifice și să completeze declarația, acolo unde este cazul. Un astfel de sistem, aplicat ansamblului populației de manieră automată, este de altfel mult mai adaptat la secolul XXI decât soluția arhaică, care constă în a conta pe memoria și pe buna-credință a unora și a altora, pentru a-și completa declarația[1].

O soluție simplă: transmiterea automată de informații bancare

Miza astăzi este extinderea la nivel internațional a acestor transmisiuni automate de informații bancare, astfel încât activele deținute în bănci din străinătate să poată fi incluse în declarațiile precompletate. Este important să se înțeleagă că acest lucru nu ridică nici o dificultate tehnică. Odată ce astfel de transmisii automate se fac deja între bănci și administrația fiscală la nivelul unei țări cu 300 de milioane de locuitori cum sunt Statele Unite, sau în țări cu 60 de milioane sau 80 de milioane de locuitori, ca Franța sau Germania, înțelegem bine

[1] În mod surprinzător, acest sistem arhaic, bazat pe bună-credință, este cel folosit în 2013 de guvernul francez pentru a obține informații privind patrimoniile propriilor săi miniștri, cu scopul oficial de a restabili încrederea, pierdută în urma minciunii unuia dintre aceștia.

că adăugarea în sistem a băncilor cu sediul în insulele Cayman sau în Elveția nu modifică radical volumul informațiilor de prelucrat. Printre alte scuze invocate de obicei de paradisurile fiscale pentru a păstra secretul bancar și a nu transmite aceste informații în mod automat, se găsește adesea ideea conform căreia guvernele în cauză ar putea da o utilizare greșită informațiilor respective. Argumentul nu stă deloc în picioare: nu vedem de ce el nu s-ar aplica și informațiilor bancare ale persoanelor care au proasta idee de a deține un cont în propria țară. Motivul cel mai plauzibil pentru care paradisurile fiscale apără secretul bancar este că acest lucru le permite clienților lor să evite achitarea obligațiilor fiscale, iar lor le permite să încaseze o parte a beneficiului corespunzător. Problema, evident, este că acest lucru nu are absolut nimic de a face cu principiile economiei de piață. Dreptul de a-ți stabili singur rata de impozitare nu există. Nu te poți îmbogăți prin liberul schimb și integrarea economică cu vecinii, iar apoi să le sifonezi baza fiscală cu toată impunitatea. Acest lucru se înrudește cu furtul, pur și simplu.

Tentativa cea mai avansată de până acum de a pune capăt acestui sistem este legea americană numită „FATCA" („Foreign account tax compliance act"), adoptată în 2010, și a cărei intrare treptată în vigoare este prevăzută pentru 2014 și 2015; aceasta le impune tuturor băncilor străine să transmită fiscului american toate informațiile despre conturile, plasamentele și veniturile deținute și încasate de contribuabilii americani în afara țării. Este vorba despre un text mult mai ambițios decât directiva europeană din 2003 privind veniturile din economisiri, pentru că aceasta din urmă se referă doar la depozitele bancare și plasamentele remunerate sub

formă de dobânzi (titlurile, altele decât obligațiunile, nu fac prin definiție în nici un fel obiectul directivei, ceea ce este supărător, întrucât patrimoniile importante iau, în primul rând, forma de portofolii investite în acțiuni, care intră total sub incidența legii FATCA) și se adresează exclusiv țărilor europene, și nu întregii planete (spre deosebire, și prin aceasta, de legea FATCA). Mai mult, această timidă directivă, aproape nesemnificativă, nu este încă aplicată pentru că, în ciuda multiplelor discuții și propuneri de amendament începând din 2008–2009, Luxemburgul și Austria au obținut întotdeauna de la alte țări din Uniunea Europeană prelungirea unui regim derogatoriu, care le permite să scape de transmisiile automate și să rămână în zona transmisiilor efectuate în baza unor cereri motivate. Acest regim, care continuă să se aplice și Elveției și altor teritorii europene situate în afara UE[1], îți cere să dispui deja de cvasiprobe ale fraudei unui cetățean, pentru a putea obține transmiterea informațiilor bancare referitoare la acesta, ceea ce evident limitează drastic posibilitățile de control și de detectare a unei fraude. În cursul anului 2013, ca urmare a anunțului făcut de Luxemburg și de Elveția privind intenția lor de a se conforma obligațiilor prevăzute de legea americană, au apărut noi discuții în Europa pentru a prelua, integral sau o parte din aceste prevederi în cadrul unei noi directive europene. Este imposibil să spunem când vor ajunge aceste discuții să se concretizeze într-un text cu forță de lege și care va fi conținutul exact al acestuia.

Putem doar nota că există în acest domeniu o discrepanță uneori abisală între declarațiile victorioase ale responsabililor

[1] În mod special, în insulele anglo-normande, în Liechtenstein, în Monaco etc.

politici și realitatea a ceea ce fac. Acest lucru este extrem de îngrijorător pentru echilibrul societăților noastre democratice. Este deosebit de surprinzător să constați că țările care depind cel mai mult de încasări fiscale importante pentru finanțarea statului lor social, respectiv țările europene, sunt în același timp cele care au făcut cel mai puțin pentru a avansa cu adevărat în reglementarea problemei, care este totuși foarte simplă din punct de vedere tehnic. Acest lucru ilustrează drama țărilor mici în contextul mondializării. Țările-națiuni construite în cursul secolelor trecute nu au dimensiunea adecvată pentru a legifera și a aplica regulile care se impun în capitalismul patrimonial globalizat al secolului XXI. Țările europene au știut să se unească pentru a stabili o monedă unică (vom reveni în capitolul următor asupra impactului și a limitelor acestei unificări monetare), dar nu au făcut aproape nimic referitor la fiscalitate. Responsabilii țărilor celor mai importante din UE, care, prin definiție, sunt primii răspunzători pentru acest eșec și pentru diferența uriașă dintre discursurile lor și actele lor, continuă în general să se adăpostească în spatele răspunderii altor țări și a instituțiilor europene. Nimic nu ne permite să afirmăm că lucrurile vor evolua diferit în anii următori.

De altfel, trebuie subliniat că legea FATCA, deși mult mai ambițioasă decât directivele europene, este ea însăși notoriu de insuficientă. În primul rând, redactarea ei nu este suficient de precisă și sistematică, astfel încât se poate paria că anumite active financiare, în mod special cele deținute prin intermediul așa-numitelor trust funds și al fundațiilor, reușesc să scape perfect legal obligației de transmitere automată de informații. Apoi, sancțiunile prevăzute – respectiv o taxă suplimentară de 30% pe veniturile pe care băncile recalcitrante le-ar putea

obține din activitățile lor americane – sunt insuficiente. Fără îndoială, aceste sancțiuni vor convinge băncile care nu pot renunța la desfășurarea activităților pe teritoriul american (precum cele mai mari bănci elvețiene sau luxemburgheze) să se conformeze legii. Dar riscăm să asistăm la o recrudescență a micilor instituții bancare specializate în gestionarea portofoliilor străine și care nu realizează nici o investiție în Statele Unite ale Americii. Astfel de structuri, cu sediul în Elveția, Luxemburg, Londra sau pe teritorii mai exotice, vor putea foarte bine continua să gestioneze active deținute de contribuabili americani (sau mâine europeni), fără a transmite nici un fel de informații și fără a suferi nici cea mai mică sancțiune.

Este probabil ca singurul mod de a obține rezultate tangibile să fie impunerea unor sancțiuni automate nu doar băncilor, ci, în aceeași măsură, și țărilor care refuză ca, prin legislația lor internă, să extindă obligațiile de transmitere automată asupra tuturor instituțiilor care își au sediul pe teritoriul lor. Ne putem gândi, de exemplu, la sancțiuni de ordinul a 30% drepturi vamale pentru țările în cauză, sau chiar mai mult dacă este necesar. Lucrurile trebuie să fie foarte clare: obiectivul nu este de a ajunge la un embargou generalizat asupra paradisurilor fiscale sau la un război comercial fără sfârșit cu Elveția sau cu Luxemburg. Protecționismul nu este în sine o sursă de bogăție și, în fond, toată lumea are interes să existe liberul schimb și deschidere economică. Cu condiția totuși ca anumite țări să nu profite pentru a sifona baza fiscală a vecinilor. Acordurile de liber schimb și de liberalizare a mișcărilor capitalurilor, negociate începând din anii 1970–1980, ar fi trebuit să impună imediat schimbul automat și sistematic de informații bancare. Nu au făcut-o. Nu este însă un motiv pentru a se cantona

la nesfârșit într-un astfel de regim. Pentru țările care datorează o parte a nivelului lor de viață opacității financiare, această evoluție este dificil de acceptat, cu atât mai mult cu cât aceste țări și teritorii au creat, alături de activitățile bancare ilicite (sau cel puțin activități care ar fi foarte contestate ca urmare a transmisiilor automate de informații), adevărate servicii financiare, care corespund nevoilor economiei reale internaționale și care, în mod evident, vor continua să existe, indiferent ce s-ar întâmpla. Totuși, aceste țări vor suferi o pierdere a nivelului de viață deloc de neglijat în cazul aplicării unui regim de transparență financiară generalizată[1]. Este puțin probabil ca ele să accepte acest regim fără ca sancțiunile să fie puse în aplicare, cu atât mai mult cu cât celelalte țări – în special țările mai populate ale Uniunii Europene – nu au strălucit deloc până acum prin hotărârea lor de neclintit cu privire la aceste chestiuni, de unde și o credibilitate limitată. De asemenea, nu este inutil să reamintim că întreaga construcție europeană a constat până în prezent în a explica faptul că piața unică și libera circulație a capitalurilor se pot obține fără a da ceva la schimb (sau aproape nimic). Schimbarea de regim este necesară și chiar indispensabilă, dar ar fi naiv să ne imaginăm că toate acestea s-ar putea face într-o atmosferă de calm și de blândețe. Legea americană FATCA a avut cel puțin meritul de a formula dezbaterea în termeni de sancțiuni concrete și de a

[1] Este greu de estimat această pierdere, dar este posibil ca ea să atingă 10%–20% din venitul național al unor țări cum este Luxemburg sau Elveția (sau teritorii ca City, în Londra), ceea ce este o fracțiune în același timp minoritară și foarte substanțială a nivelului lor de viață. În paradisurile fiscale exotice și în microstate, este probabil ca această parte să depășească cu mult 50%, respectiv să atingă chiar 80%–90% în anumite teritorii care nu adăpostesc nimic altceva decât domicilieri de societăți fictive.

depăși marile discursuri inutile. Nu mai rămâne decât să se înăspreasca sancțiunile – ceea ce nu este puțin lucru, mai ales în Europa.

Vom nota, în final, că obiectivul legii FATCA, la fel ca acela al directivelor europene, nu este astăzi de a întocmi declarații precompletate de patrimonii și de a preleva un impozit progresiv pe patrimoniul global. Obiectivul este, înainte de toate, să se poată face lista activelor posedate de fiecare, pentru nevoile interne ale administrației fiscale, mai ales pentru a repera eventualele insuficiențe în declarațiile de venituri. Informațiile culese sunt folosite și pentru a identifica eventuale lipsuri referitoare la fiscalitatea patrimonială (de exemplu, pentru impozitul succesoral sau pentru impozitul privind patrimoniul global, pentru țările în cauză), dar controalele efectuate se referă în principal la fiscalitatea veniturilor. Vedem totuși că aceste diferite chestiuni sunt strâns legate și că transparența financiară internațională este un aspect central pentru ansamblul statului fiscal modern.

La ce servește impozitul pe capital?

Să presupunem acum că avem aceste declarații de patrimoniu precompletate. Trebuie să ne mulțumim a impozita patrimoniile la o rată foarte slabă (precum 0,1%, conform unei logici a dreptului de înregistrare) sau trebuie să aplicăm rate mai substanțiale, și în numele cărei logici? Întrebarea esențială poate fi reformulată în modul următor. Știind că există un impozit progresiv pe venit și în majoritatea țărilor un impozit progresiv pe succesiuni, la ce servește să avem și un impozit progresiv pe capital? În realitate, aceste trei impozite progresive joacă roluri

distincte și complementare și constituie, din punctul meu de vedere, cele trei componente esențiale ale unui sistem fiscal ideal[1]. Există două logici care justifică nevoia unui impozit pe capital: o logică de tip contributiv și o logică de tip incitativ.

Logica de tip contributiv rezultă pur și simplu din faptul că venitul este, în practică, un concept nu întotdeauna bine definit pentru persoanele care dispun de patrimonii foarte mari și din fapul că numai o impozitare directă a capitalului permite aprecierea corectă a capacității contributive a titularilor de averi importante. Concret, să ne imaginăm o persoană care dispune de o avere de 10 miliarde de euro. Așa cum am observat când am analizat evoluția clasamentelor *Forbes*, patrimoniile de acest nivel au progresat foarte puternic în ultimele trei decenii, cu rate de creștere reale de ordinul a 6%–7% pe an, chiar și mai mult, în cazul averilor din topul clasamentului (cum sunt acelea ale lui Liliane Bettencourt sau Bill Gates)[2]. Prin definiție, aceasta înseamnă că venitul, în sens economic, incluzând toate dividendele și plusvalorile și, la modul mai general, toate resursele noi de care persoanele în cauză au dispus în fiecare an pentru a-și finanța consumul și a-și mări patrimoniul, a fost în această perioadă cel puțin egal cu 6%–7% din averea lor (presupunând că ele nu consumă aproape nimic)[3]. Să ne imaginăm, pentru a simplifica lucrurile, că persoana în cauză dispune în fiecare an de un venit

[1] Cotizațiile sociale se aseamănă cu o formă de impozitare a veniturilor (și sunt grupate împreună cu impozitul pe venit în anumite țări; a se vedea capitolul 13).

[2] A se vedea, în special, capitolul 12, tabelul 12.1.

[3] Să reamintim definiția clasică dată de economistul britanic John Hicks venitului în sens economic: „Venitul unei persoane sau al unei colectivități, în cursul unei perioade, este valoarea a ceea ce poate consuma

economic egal cu 5% din averea sa de 10 miliarde eu euro, respectiv un venit anual de 500 de milioane de euro. Este puțin probabil ca venitul fiscal al acestei persoane, astfel cum figurează în declarația sa de venituri, să fie atât de mare. În Franța, ca și în Statele Unite ale Americii și în toate țările analizate, veniturile cele mai importante declarate în cadrul impozitului pe venit nu depășesc în general câteva zeci de milioane de euro. Conform informațiilor care au apărut în presă și indiciilor pe care le-a dezvăluit ea însăși cu privire la suma impozitelor ei, s-ar părea de exemplu că venitul fiscal declarat de moștenitoarea l'Oréal, prima dintre averile franceze timp de ani de zile, nu a depășit niciodată 5 milioane de euro pe an, respectiv foarte puțin peste zece miimi din averea ei (care depășește actualmente 30 de miliarde de euro). Oricare ar fi incertitudinile și detaliile referitoare la acest caz individual, care nu are de altfel nici o importanță, fapt este că venitul fiscal reprezintă, într-un asemenea caz, mai puțin de o sutime din venitul economic[1].

Aspectul esențial este că o astfel de realitate nu are adesea nimic de a face cu un fenomen de fraudă fiscală sau de conturi elvețiene nedeclarate (sau, cel puțin, nu în primul rând). Acest lucru rezultă, pur și simplu, din faptul că, și dacă trăiești cu stil și eleganță, nu este ușor să cheltuiești 500 de milioane de euro pe an ca să-ți finanțezi consumul curent. În general, este suficient să verși câteva milioane de euro pe an în dividende

maximum în cursul acestei perioade, rămânând la fel de bogată la sfârșitul perioadei cum era la începutul ei".

[1] Chiar și cu un randament de 2% (mult sub cel constatat pentru această avere particulară în perioada 1987–2013), venitul economic asociat unei averi de 30 de miliarde de euro ar trebui să fie de 600 de milioane de euro, și nu de 5 milioane.

(sau sub o altă formă) și să lași restul randamentului averii să se acumuleze într-un holding familial sau într-o structură juridică ad-hoc, a cărei misiune este exact să gestioneze un patrimoniu de o asemenea importanță, în același mod ca, de exemplu, pentru donațiile către universități. Este un lucru perfect legitim și nu pune probleme în sine[1]. Cu toate acestea, faptul are consecințe pentru sistemul fiscal. Înțelegem bine că, dacă anumite persoane sunt impozitate pe baza unui venit fiscal egal cu o sutime din venitul lor economic sau chiar cu o zecime din acesta, nu are nici un rost să se aplice o rată de 50% sau chiar de 98% unei baze de impozitare atât de nesemnificative. Problema este că așa funcționează sistemul fiscal în practică în ansamblul țărilor dezvoltate. Rezultă rate efective de impozitare (exprimate în procente din venitul economic) extrem de mici la vârful ierarhiei averilor, ceea ce este problematic, în măsura în care acest lucru accentuează caracterul exploziv al dinamicii inegalităților patrimoniale atunci când randamentul crește odată cu averea inițială, în condițiile în care sistemul fiscal ar trebui, din contră, să atenueze această logică.

[1] În cazul primei averi franceze, dificultatea suplimentară ține de faptul că holdingul familial era gestionat de soția ministrului Bugetului, el însuși trezorier al partidului politic care primise donații importante din averea în cauză. Faptul că acest partid divizase cu trei impozitul pe avere în perioada când a fost la putere a suscitat, cât se poate de firesc, o anumită emoție în țară și demonstrează, dacă mai era nevoie, că fenomenele de luare a puterii politice evocate în capitolul precedent depășesc de departe cazul american. Ca să ne amintim, este vorba despre ministrul Bugetului care l-a precedat pe cel care a disimulat un cont în Elveția, ceea ce ne arată că și în Franța aceste chestiuni de luare a puterii depășesc clivajele politice.

Există mai multe moduri de a rezolva această problemă. Unul constă în integrarea venitului fiscal individual în ansamblul veniturilor care se acumulează în holdinguri, trust funds sau societăți în care fiecare are o participație, proporțională cu participația lui. Cealaltă, mai simplă, constă în a te baza pe valoarea patrimoniului în cauză pentru a calcula impozitul datorat. Putem decide atunci să aplicăm un randament forfetar (de exemplu, 5% pe an) pentru a estima venitul teoretic pe care acest capital ar fi trebuit să-l producă și a integra acest venit teoretic în venitul global supus impozitului progresiv pe venit. Unele țări au încercat să urmeze această cale, cum a făcut Olanda, cu o serie de dificultățitotuși referitoare mai ales la plaja activelor acoperite și la alegerea randamentului de aplicat[1]. O altă soluție constă în aplicarea directă a unui barem progresiv la patrimoniul global individual: este vorba despre impozitul progresiv pe patrimoniul global. Avantajul considerabil al acestei soluții este că permite gradarea ratei de impozitare în funcție de nivelul venitului în cauză, mai ales în funcție de ratele de randament efectiv constatate în practică în această tranșă de avere.

Ținând seama de avântul randamentelor constatate la vârful ierarhiilor patrimoniilor, acest argument contributiv este cel mai important în favoarea impozitului progresiv pe capital. Urmând această logică, capitalul apare pur și simplu ca fiind un indicator al capacității contributive a persoanelor

[1] În practică, sistemul aplicat în Olanda nu este total satisfăcător: el presupune numeroase excepții și categorii de active care scapă impozitării (în special, în cadrul holdingurilor familiale și al altor trust funds), iar randamentul aplicat se presupune a fi egal cu 4% pentru toate activele, ceea ce poate fi prea mult pentru anumite patrimonii și nu suficient pentru altele.

celor mai avute mai bun decât venitul lor anual, care este adesea greu de măsurat. Impozitul pe capital permite atunci completarea impozitului pe venit pentru toate persoanele al căror venit fiscal este evident insuficient în comparație cu patrimoniul lor[1].

Logică de tip contributiv, logică de tip incitativ

Nu trebuie totuși să trecem cu vederea un alt argument clasic, în favoarea impozitului pe capital, bazat pe o logică incitativă. Această idee, și ea prezentată în toate dezbaterile publice în jurul acestor chestiuni, se bazează pe faptul că un impozit pe capital îi poate incita pe deținătorii de patrimonii să obțină cel mai bun randament posibil. Concret, un impozit egal cu 1% sau 2% din valoarea averii este relativ mic pentru un creator de întreprinderi extrem de profitabile, care ar reuși să obțină un randament de 10% pe an la patrimoniul său. Invers, el ar fi foarte mare pentru cineva care nu ar face mare lucru cu averea sa și care ar obține un randament de până la 2% sau 3% pe an sau chiar nu ar avea nici un randament. În logica incitativă, obiectivul impozitului pe capital este exact acela de a-l obliga pe cel care își folosește prost patrimoniul să se debaraseze de el progresiv, pentru a-și plăti impozitele și a-și ceda astfel activele unor deținători mai dinamici.

[1] Cel mai logic este să se aprecieze acest caracter insuficient începând de la rate medii de randament, constatate efectiv pentru clasa de avere în cauză, ceea ce permite să se echilibreze baremul impozitului pe venit și cel al impozitului pe capital. Ne putem imagina și rate de impozitare minimale sau maximale, în funcție de venit și de capital.

Acest argument are partea lui de adevăr, dar nu trebuie să-i exagerăm aplicabilitatea[1]. În practică, randamentul capitalului nu reflectă doar efortul și talentul posesorului de patrimoniu. Pe de-o parte, randamentul mediu obținut variază sistematic în funcție de nivelul averii inițiale; pe de altă parte, randamentul individual are o dimensiune în mare măsură imprevizibilă și haotică, care depinde de tot felul de șocuri economice la care sunt supuși unii și alții. De exemplu, multiple motive pot explica de ce o întreprindere are pierderi la un moment dat. Un sistem de impozitare care s-ar baza integral pe valoarea stocului de capital (și nu pe nivelul beneficiilor realizate efectiv) ar pune o presiune exagerată pe astfel de societăți, pentru că acestea ar plăti aceleași impozite atât când sunt pe pierdere, cât și când sunt pe profit crescut, ceea ce ar putea să le ducă rapid în faliment definitiv[2]. Sistemul fiscal ideal este în mod

[1] Logica incitativă se află în centrul cărții-pledoarie a lui Maurice Allais (*L' impôt sur le capital et la réforme monétaire,* Editions Hermann, 1977), care ajunge până la a apăra eliminarea totală a impozitului pe venit și a tuturor celorlalte impozite și înlocuirea lor integrală cu un impozit pe capital, ceea ce este cât se poate de exagerat și neproporțional cu sumele în joc. Referitor la propunerile lui Allais și la prelungirile actuale ale acestora, a se vedea anexa tehnică. La modul general, dezbaterile din jurul impozitului pe capital se caracterizează adesea prin poziții extreme (acest impozit este fie respins în bloc, fie considerat ca impozit unic, care trebuie să înlocuiască orice altceva), de altfel, la fel ca dezbaterile privind impozitul succesoral (fie nu trebuie impozitate succesiunile, fie trebuie impozitate 100%). Consider că este urgent să încetăm de a mai fi pătimași în această dezbatere și să acordăm fiecărui argument și fiecărui instrument fiscal locul care i se cuvine. Impozitul pe capital este util și chiar indispensabil în cadrul capitalismului patrimonial al secolului XXI, dar nu poate înlocui totul.

[2] Același lucru se aplică unui șomer care ar continua să plătească o taxă funciară extrem de mare (cu atât mai mult cu cât în acest caz împrumuturile

firesc un compromis între o logică incitativă (care împinge mai curând spre un impozit pe stocul de capital) și o logică asigurătoare (care conduce în măsură mai mare spre un impozit pe fluxul de venituri rezultate din capital[1]. Această latură imprevizibilă a randamentului capitalului explică de altfel de ce este mai eficient ca moștenitorii să fie obligați să contribuie nu doar o singură dată, la momentul transmiterii (prin intermediul impozitului succesoral), ci și pe durata întregii lor vieți, sub forma impozitelor pe veniturile rezultate din capitalul moștenit și pe valoarea capitalului[2]. Rezultă că aceste trei impozite – pe moștenire, pe venit și pe capital – joacă roluri utile și complementare (inclusiv, de altfel, dacă venitul este

nu sunt în general deductibile, ceea ce poate avea consecințe dramatice în cazul familiilor extrem de îndatorate).

[1] Acest compromis depinde de importanța incitărilor individuale și de șocurile aleatorii în determinarea randamentului capitalului. În funcție de caz, poate fi preferabil să se taxeze veniturile din capital mai puțin decât veniturile din muncă (și să se bazeze, în principal, pe un impozit pe stocul de capital), sau din contră, să se taxeze mai mult veniturile din capital (așa cum se întâmpla în țările anglo-saxone, până la începutul anilor 1980, fără îndoială pentru că veniturile din capital erau percepute ca fiind deosebit de arbitrare). A se vedea T. Piketty, E. Saez, „A theory of optimal capital taxation", NBER Working Paper, 2012 (versiunea scurtă, publicată sub titlul „A theory of optimal inheritance taxation", *Econometrica*, 2013).

[2] Aceasta decurge din faptul că valoarea capitalizată a moștenirii în cursul vieții nu este cunoscută în momentul transmiterii. Când o persoană moștenește un apartament parizian care valorează 100 000 de franci în 1972, nimeni nu știe că bunul va valora poate un milion de euro în 2013 și va permite să se câștige sau să se economisească peste 40 000 de euro pe an, în valoare locativă. Mai bine decât să se perceapă un impozit foarte mare pe moștenire în 1972, este mai eficace să se aplice un impozit succesoral mai limitat și să se preleveze în fiecare an o taxă funciară, un impozit pe chirii și, eventual, un impozit pe avere, în funcție de evoluția valorii și de randamentul bunului în cauză.

perfect observabil pentru toți contribuabilii, oricât de bogați ar fi ei)[1].

Schiță pentru un impozit european pe avere

Ținând cont de toate aceste elemente, care este baremul ideal al impozitului pe capital și cât poate aduce un astfel de impozit? Precizez că ne interesăm aici de cazul unui impozit anual pe capital, aplicat permanent și ale cărui rate sunt, prin urmare, în mod obligatoriu relativ moderate. În cazul impozitelor prelevate o singură dată în cursul unei generații, cum este impozitul pe succesiuni, ne putem gândi la rate foarte mari: o treime, o jumătate, chiar peste două treimi din patrimoniul transmis, în cazul succesiunilor importante în Statele Unite ale Americii și în Marea Britanie, din anii 1930 până în anii 1980[2]. Lucrurile stau la fel în cazul impozitelor excepționale pe capital, prelevate o singură dată, în circumstanțe neobișnuite. Am menționat deja, de exemplu, cazul impozitului pe capital prelevat în Franța în 1945, la rate care ajungeau până la 25%, și chiar până la 100% pe îmbogățirile cele mai mari, survenite între 1940 și 1945[3]. Este cât se poate de evident că astfel de impozite nu pot fi aplicate mult timp: dacă se prelevează un sfert din patrimoniu în fiecare an, atunci prin definiție nu mai rămâne nimic de prelevat după câțiva ani. Din acest motiv, ratele impozitelor anuale pe capital sunt întotdeauna mult mai reduse, de ordinul a câtorva procente, ceea ce uneori poate

[1] A se vedea T. Piketty, E. Saez, „A theory of optimal capital taxation", art. citat. A se vedea și anexa tehnică.

[2] A se vedea capitolul 14, graficul 14.2.

[3] A se vedea capitolul 10.

surprinde, dar este, în realitate, substanțial, fiind vorba de un impozit aplicat în fiecare an la stocul de capital. De exemplu, taxa funciară (sau *property tax*) reprezintă adesea între 0,5% și 1% din valoarea bunurilor imobiliare, adică între o zecime și un sfert din valoarea locativă a bunului (presupunând un randament locativ mediu de 4% pe an)[1].

Aspectul important asupra căruia vom insista acum este următorul. Ținând seama de nivelul foarte ridicat atins de patrimoniile private europene la acest început de secol XXI, un impozit anual și progresiv la rate relativ moderate pe patrimoniile cele mai mari ar putea aduce încasări deloc neglijabile. Să luăm, de exemplu, cazul unui impozit pe avere care ar fi prelevat la rata de 0% pe patrimoniile mai mici de un milion de euro, 1% pe fracțiunea patrimoniilor cuprinse între unu și cinci milioane de euro și 2% pe fracțiunea patrimoniilor de peste cinci milioane de euro. În cazul ansamblului țărilor Uniunii Europene, un astfel de impozit s-ar aplica la aproximativ 2,5% din populație și ar aduce în fiecare an echivalentul a 2% din PIB-ul european[2]. Acest randament

[1] De exemplu, pentru un bun imobiliar de 500 000 de euro, taxa anuală va fi cuprinsă între 2 500 și 5 000 de euro, pentru o valoare locativă anuală de ordinul a 20 000 de euro. Prin construcție, un impozit pe capital aplicat în fiecare an la o rată de 4%–5% pe toate patrimoniile ar însemna prelevarea aproape integrală a părții de venituri din capital din venitul național, ceea ce nu pare nici just, nici realist, cu atât mai mult cu cât există, de altfel, impozite pe veniturile din capital.

[2] Aproximativ 2,5% din populația adultă europeană dispune în 2013 de un patrimoniu net de peste 1 milion de euro și aproximativ 0,2% din populație depășește cinci milioane. Randamentul anual s-ar apropia de 300 de miliarde de euro, la un PIB de aproape 15 000 de miliarde. A se vedea anexa tehnică și tabelul S5.1 pentru o estimare detaliată și un simulator simplificat care permite estimarea numărului de contribuabili și a încasărilor asociate altor posibile baremuri.

crescut nu trebuie să surprindă: el provine, pur și simplu, din faptul că patrimoniile private reprezintă peste cinci ani de PIB și că centilele superioare dețin o parte considerabilă din acest total[1]. Prin urmare, constatăm că, dacă un impozit pe capital nu ar putea finanța singur statul social, suplimentul de resurse pe care îl poate aduce nu trebuie să fie total neglijat.

În principiu, fiecare țară din Uniunea Europeană ar putea obține încasări de același ordin, aplicând numai un astfel de sistem. În absența transmiterii automate de informații bancare între țări și cu teritoriile situate în afara Uniunii (începând cu Elveția), riscurile de evaziune sunt totuși foarte importante. Aceasta explică în parte de ce țările care aplică acest tip de impozit pe avere (cum este Franța, care folosește un barem în aparență destul de apropiat) introduc, în general, numeroase scutiri, în special pentru „activele profesionale", și în practică pentru aproape totalitatea celor mai mari participații în societăți cotate și necotate. Aceasta înseamnă golirea impozitului progresiv pe capital de o bună parte a conținutului său și explică de ce încasările obținute sunt mult mai mici decât cele evocate aici[2]. Un exemplu deosebit de extrem, care

[1] Centila superioară deține actualmente 25% din patrimoniul total, respectiv 125% din PIB-ul european. Cei 2,5% cei mai bogați dețin aproape 40% din patrimoniul total, adică aproximativ 200% din PIB-ul european. Prin urmare, nu este deloc surprinzător că o taxă cu rate marginale de 1% și 2% în cadrul acestui grup aduce 2 puncte de PIB. Randamentul ar fi mai mare dacă ratele s-ar aplica la totalitatea patrimoniului, și nu la fracțiuni superioare acestor praguri.

[2] Impozitul de solidaritate pe avere (ISF) instituit în Franța în 2013 se aplică patrimoniilor impozabile de peste 1,3 milioane de euro (după deducerea unei reduceri de 30% pe reședința principală), cu rate de la 0,7% până la 1,5% pe tranșa cea mai mare (peste 10 milioane de euro). Ținând seama de ridicarea pragului și de exonerări, încasările sunt mai mici

ilustrează dificultățile întâmpinate de țările europene când încearcă să preleveze în mod izolat un impozit pe capital, ne este furnizat de cazul Italiei. În 2012, confruntată cu o datorie publică considerabilă (cea mai mare din Europa) și cu un nivel excepțional de ridicat al patrimoniilor private (în același timp unul dintre cele mai mari din Europa, împreună cu Spania[1]), guvernul italian a decis să introducă un nou impozit pe patrimoniu. Dar, de teama de a vedea activele financiare fugind din țară și refugiindu-se în băncile elvețiene, austriece sau franceze, rata a fost stabilită la 0,8% pe bunurile imobiliare și numai 0,1% pe depozitele bancare și alte active financiare (cu exonerări complete pentru acțiuni), fără nici un element de progresivitate. În afara faptului că este greu de imaginat un principiu economic care să explice de ce anumite active ar trebui impozitate de opt ori mai puțin decât altele, acest sistem are drept consecință regretabilă faptul că se constituie *de facto* un impozit regresiv pe patrimoniu, deoarece patrimoniile cele mai mari sunt în principal constituite din active financiare (și, în special, din acțiuni). Aceasta, bineînțeles, nu a favorizat

---

de 0,5% din PIB. În principiu, un activ este considerat profesional dacă proprietarul exercită o activitate în întreprinderea în cauză. În practică, această condiție este dificil de apreciat și ușor de ocolit, cu atât mai mult cu cât s-au adăugat în cursul anilor și alte regimuri derogatorii (ca de exemplu „pactele acționarilor", care permit și exonerări parțiale sau totale de ISF, din momentul în care un grup de acționari se angajează să-și păstreze participarea pe o durată minimă). Conform datelor disponibile, cele mai mari patrimonii scapă în mare parte de ISF. Administrația fiscală franceză publică foarte puține statistici detaliate pe tranșe de avere (mult mai puțin, de exemplu, decât la începutul secolului XX și până în anii 1950–1960, pornind de la datele succesorale), ceea ce se adaugă la opacitatea mediului. A se vedea anexa tehnică.

[1] A se vedea în special capitolul 5, graficele 5.4 și următoarele.

acceptarea socială a acestui impozit, care a stat în centrul alegerilor italiene din 2013, unde candidatul care îl instituise, cu felicitările autorităților europene și internaționale, a fost învins fără discuții. Ideea principală este că fără transmitere automată de informații bancare între țările europene, care să permită fiecărei țări să întocmească declarații precompletate, care să indice ansamblul activelor deținute de cetățenii ei, indiferent de țara unde se află aceste active, în prezent este foarte dificil pentru o țară izolată să aplice un impozit progresiv pe capitalul global. Aceasta este cu atât mai dăunător cu cât este vorba despre un instrument deosebit de adaptat la situația economică a continentului.

Să presupunem acum că transmisiile automate și declarațiile precompletate sunt aplicate, ceea ce se va întâmpla, probabil, până la urmă. Care va fi baremul ideal? Ca întotdeauna, nu există o formulă matematică care să permită să răspundem la această întrebare ce ține de deliberarea democratică. În ceea ce privește patrimoniile mai mici de 1 milion de euro, ar fi coerent să fie integrate în același impozit progresiv pe capital, de exemplu, cu o rată de ordinul a 0,1% sub un patrimoniu net de 200 000 de euro și o rată de ordinul a 0,5% asupra fracției cuprinse între 200 000 de euro și 1 milion de euro. Aceasta va înlocui taxa funciară (sau *property tax*), care, în majoritatea țărilor, ține loc de impozit pe patrimoniu pentru clasa medie patrimonială. Noul sistem ar fi în același timp mai corect și mai eficace, pentru că s-ar aplica patrimoniului global (și nu doar imobiliar) și s-ar baza pe declarația precompletată, valorile de piață și deducerea împrumuturilor[1].

[1] Încasările impozitului progresiv pe capital ar trece atunci la 3–4 puncte de PIB, din care între 1 și 2 puncte provenind de la taxa funciară. A se vedea anexa tehnică.

În mare măsură, aceasta s-ar putea deja face la nivelul fiecărei țări.

De altfel, se poate observa că nu există nici un motiv pentru a se limita la o rată de 2% pe patrimonii mai mari de 5 milioane de euro. De vreme ce randamentele reale observate la nivelul celor mai mari averi europene și mondiale ating sau depășesc 6%–7% pe an, nu ar fi deloc extravagant ca ratele aplicate unor patrimonii de peste 100 de milioane sau 1 miliard de euro să fie clar peste 2%. Modul cel mai simplu și mai obiectiv de a proceda ar fi se stabilească ratele de impozitare în funcție de randamentele medii constatate efectiv la nivelul fiecărei clase de patrimoniu, în cursul anilor precedenți. Aceasta permite să se ajusteze gradul de progresivitate în funcție de evoluția randamentelor medii și de obiectivul dorit în termeni de concentrare patrimonială. Pentru a evita divergența repartizării, adică o creștere tendențială a părții celor mai mari averi din patrimoniul total, ceea ce pare *a priori* un obiectiv minimal dezirabil, este probabil necesar să se aplice rate mai mari de 5% patrimoniilor celor mai importante. Dacă adoptăm un obiectiv mai ambițios, precum reducerea inegalităților patrimoniale către niveluri mai moderate decât cele observate astăzi (și în legătură cu care experiența istorică demonstrează că nu sunt deloc necesare pentru creștere), atunci ne putem foarte bine imagina rate care să atingă sau să depășească 10% în cazul miliardarilor. Nu mă aflu în poziția de a da un verdict în această dezbatere. Dar este sigur că nu are nici un sens să se ia ca referință randamentul datoriei publice, cum se face uneori în dezbaterile publice[1].

[1] De exemplu, pentru a justifica recenta scădere a ratei superioare a ISF francez, de la 1,8% la 1,5%.

În mod evident, nu în acest fel sunt investite cele mai mari patrimonii.

Este realist un astfel de impozit european pe avere? Nu există nici un impediment tehnic în acest sens. Este vorba de instrumentul cel mai adaptat la provocările economice ale acestui început de secol XXI, în special pe bătrânul continent, unde patrimoniile private au atins o prosperitate necunoscută din Belle Époque. Dar, pentru ca o astfel de cooperare consolidată să poată vedea lumina zilei, instituțiile politice europene trebuie să se adapteze și ele: singura instituție federală puternică până azi este Banca Centrală Europeană, ceea ce este important, dar de o insuficiență notorie. Vom reveni în capitolul următor, când vom studia criza datoriei publice. Înainte de aceasta, este util să reașezăm într-o perspectivă istorică mai largă impozitul pe capital propus aici.

Impozitul pe capital în decursul istoriei

În toate civilizațiile, faptul că un proprietar de capital obține, fără să muncească, o parte substanțială din venitul național și că rata randamentului capitalului este în general de minimum 4%–5% pe an a suscitat reacții violente, adesea indignate, și răspunsuri politice de diferite naturi. Unul dintre cele mai răspândite este interzicerea cămătăriei, pe care o găsim, sub diferite forme, în majoritatea religiilor, în special în creștinism și în islam. Filosofii greci aveau și ei opinii foarte diferite privind dobânda, care duce la o îmbogățire potențial infinită, pentru că timpul nu se oprește în loc niciodată. Aristotel face referire insistent la acest risc de nelimitare, atunci când subliniază că termenul „dobândă" în limba greacă (*tocos*) înseamnă „copil".

Pentru filosof, banii nu trebuie să dea naștere altor bani[1]. Într-o lume cu creștere slabă, chiar infinitezimală, în care populația, ca și producția sunt aproape aceleași de la o generație la alta, acest risc de nelimitare pare deosebit de distructiv.

Problema este că răspunsurile formulate în termeni de interzicere sunt adesea lipsite de coerență. Interdicția de a da bani cu împrumut cu dobândă vizează, în general, limitarea unor anumite tipuri de investiții și a anumitor categorii de activități comerciale sau financiare, considerate mai puțin licite și mai puțin demne decât altele de către autoritățile politice sau religioase existente, fără ca acestea din urmă să pună în discuție randamentul capitalului în general. În societățile agrare europene, autoritățile creștine se abțin să chestioneze legitimitatea rentei funciare de care beneficiază ele însele și din care trăiesc și grupurile sociale pe care ele se bazează pentru a structura societatea. Interzicerea cămătăriei trebuie gândită și ca măsură de control social: anumite forme de capital par mai îngrijorătoare decât altele, pentru că sunt mai puțin ușor de controlat. Nu este vorba despre punerea sub semnul întrebării a principiului general conform căruia un capital poate aduce un venit deținătorului lui fără ca acesta din urmă să aibă nevoie să muncească. Ideea este mai degrabă că trebuie să ne ferim de acumularea infinită: veniturile rezultate din capital trebuie utilizate într-un mod sănătos, dacă este posibil pentru a finanța fapte bune și, bineînțeles, nu pentru a se lansa în aventuri comerciale și financiare care ne-ar putea îndepărta de credința adevărată. Capitalul funciar este, din acest punct de vedere, foarte liniștitor, pentru că pare a nu putea face altceva decât să

[1] A se vedea în acest sens P. Judet de la Combe, „Le jour ou Solon a aboli la dette des Athéniens", *Libération*, 31 mai 2010.

se reproducă identic de la un an la altul, de la un secol la altul[1]. Cu el, întreaga ordine socială și spirituală a lumii pare imuabilă. Înainte de a deveni dușmanul cel mai mare al democrației, renta funciară a fost mult timp considerată fermentul unei societăți liniștite, cel puțin de către cei care o dețineau.

Soluția sugerată de Karl Marx și de numeroși autori socialiști din secolul al XIX-lea și pusă în practică de Uniunea Sovietică în secolul XX este mult mai radicală și are cel puțin meritul coerenței. Tocmai randamentul privat al capitalului este cel care dispare odată cu abolirea proprietății private asupra ansamblului mijloacelor de producție, atât pentru terenuri și valori imobiliare, cât și pentru capitalul industrial, financiar și profesional, cu excepția câtorva cooperative și loturi mici de teren individuale. Interzicerea cămătăriei este prin urmare generală: rata exploatării, care măsoară la Marx partea producției pe care și-o însușește capitalistul, devine în sfârșit nulă, iar cu aceasta și rata randamentului privat. Aducând randamentul capitalului la zero, umanitatea și lucrătorul se eliberează, în sfârșit, din lanțuri și de inegalitățile patrimoniale rezultate trecut. Prezentul își poate reintra în drepturi. Inegalitatea $r > g$ nu mai este decât o amintire neplăcută, cu atât mai mult cu cât comunismului îi plac creșterea și progresul tehnic. Problema, din nefericire pentru populațiile care fac obiectul acestor experimente totalitare, este că proprietatea privată și economia de piață nu au doar simpla funcție de a

[1] În realitate, am văzut că o parte – tot mai puternic majoritară de-a lungul timpului – a capitalului funciar corespunde unor îmbunătățiri aduse terenurilor, astfel încât dacă privim lucrurile pe o perioadă foarte lungă, capitalul funciar este, în fond, puțin diferit de alte forme de capital acumulabile. Cu toate acestea, acumularea de capital funciar nu poate depăși anumite limite, iar predominanța lui corespunde unei lumi cu o creștere foarte lentă.

permite dominația deținătorilor de capital asupra celor care nu au decât munca lor: aceste instituții joacă și un rol util pentru coordonarea acțiunilor a milioane de indivizi și nu este atât de ușor să te lipsești de ele complet. Dezastrele umane cauzate de planificarea centralizată ilustrează acest lucru cât se poate de clar.

Impozitul pe capital permite formularea unui răspuns în același timp mai pacific și mai eficient la această problemă eternă, pusă de capitalul privat și de randamentul lui. Impozitul progresiv pe patrimoniul individual este o instituție care permite interesului general să reia controlul capitalismului, sprijinindu-se, în același timp, pe forțele proprietății private și concurenței. Fiecare categorie de capital este taxată în același mod, fără discriminări a priori, plecând de la principiul că deținătorii de active sunt în general mai competenți decât puterea publică pentru a lua decizii asupra investițiilor de realizat[1]. Dacă este necesar, impozitul poate fi foarte puternic progresiv pe averile cele mai mari dar aceasta se poate face în cadrul statului de drept, în urma unei dezbateri democratice. Este răspunsul cel mai adaptat la inegalitatea $r > g$ și la inegalitatea randamentului în funcție de capitalul inițial[2].

[1] Aceasta nu înseamnă să nu se acorde celorlalți *stakeholders* (salariați, colectivități, asociații etc.) mijloacele de a participa la luarea acestor decizii, sub formă de drepturi de vot adaptate. Transparența financiară poate juca aici un rol esențial. Vom reveni asupra acestui aspect în capitolul următor.

[2] Rata optimă de impozitare a capitalului urmărește exact să micșoreze diferența dintre rata randamentului r și rata de creștere g, sau cel puțin să limiteze o parte din efectele acesteia. De exemplu, în cadrul anumitor ipoteze, rata optimă de taxare a moștenirii este dată de formula $\tau = 1 - G/R$, unde G este rata creșterii generaționale, iar R este randamentul generațional al capitalului (astfel încât taxa tinde către 100%, când creșterea este infinit slabă în raport cu randamentul, și către 0%, când creșterea se apropie

Sub această formă, impozitul pe capital este o idee nouă, adaptată capitalismului patrimonial mondializat al secolului XXI. Bineînțeles, există impozite pe capitalul funciar din cele mai vechi timpuri. Dar aceste impozite sunt în general proporționale și cu rată mică: este vorba, în primul rând, de garantarea dreptului de proprietate în logica dreptului de înregistrare și cu certitudine nu este vorba de redistribuirea averilor. Revoluțiile engleză, americană și franceză se încadrează în această logică: sistemele fiscale pe care le instituie nu urmăresc în nici un fel să reducă inegalitățile patrimoniale. Discuțiile pe tema impozitului progresiv sunt aprinse în cursul Revoluției Franceze, dar principiul progresivității este în cele din urmă respins. Trebuie subliniat că și cele mai curajoase propuneri ale epocii par astăzi relativ moderate în ceea ce privește rata de impozitare[1].

Trebuie să așteptăm secolul XX și perioada interbelică pentru a apărea revoluția impozitului progresiv. Dar această ruptură se desfășoară în haos și privește, în primul rând,

---

de randament). În general, lucrurile sunt totuși mai complexe, în special deoarece sistemul ideal implică un barem anual și progresiv pe capital. Principalele formule de taxare optimă sunt prezentate și explicate în anexa tehnică (formule care permit precizarea termenilor dezbaterii, dar nu furnizarea de răspunsuri gata făcute, atât de numeroase sunt efectele și dificil de evaluat cu precizie).

[1] Thomas Paine, în propunerea sa *Justiție agrară* din 1795, avea în vedere impozitarea moștenitorilor la nivel de 10% (corespunzător, în opinia lui, părții neacumulate, în timp ce partea acumulată nu ar fi fost taxată deloc, inclusiv dacă aceasta ar fi fost constituită cu multe generații în urmă). Anumite propuneri de „drept național de ereditate" făcute în timpul Revoluției erau mai radicale. Drepturile de succesiune și de transmisie patrimonială adoptate până la urmă, după multe dezbateri, nu depășesc niciodată 1%–2% în linie directă. Referitor la aceste dezbateri și propuneri, a se vedea anexa tehnică.

impozitul progresiv pe venit și impozitul progresiv pe succesiuni. Anumite țări instituie și la sfârșitul secolului al XIX-lea și la începutul secolului al XX un impozit progresiv anual pe capital (respectiv Germania și Suedia). Dar Statele Unite ale Americii, Marea Britanie și Franța rămân în afara acestei mișcări până în anii 1980[1]. De altfel, aceste impozite anuale pe capital, instituite în câteva țări, au avut întotdeauna rate relativ reduse, fără îndoială, pentru că ele fuseseră gândite într-un context foarte diferit de cel de astăzi. Mai mult și mai ales, defectul lor tehnic inițial este că au fost stabilite nu plecând de la valorile pieței ale diferitelor active imobiliare și financiare, revizuite anual, ci plecând de la valorile fiscale și cadastrale revizuite în mod neregulat. Aceste valori au sfârșit prin a pierde orice legătură cu valorile de piață, ceea ce, în foarte scurt timp, le-a făcut să devină disfuncționale și puțin folosite. Găsim același defect la bazele taxei funciare în Franța și în numeroase țări, ca urmare a șocului inflaționist din anii 1914–1945[2]. În cazul unui impozit progresiv pe capital, acest defect de concepție poate fi mortal: faptul de a trece sau nu pragul impozitării (sau de a fi impozitat în cadrul unei tranșe

[1] În ciuda multiplelor dezbateri și propuneri americane și britanice, în special în anii 1960–1970 și din nou începând din anii 2000–2010. A se vedea anexa tehnică.

[2] Acest viciu de concepție provine din faptul că aceste impozite pe capital din secolul al XIX-lea au fost instituite într-o lume fără inflație (sau cu o inflație slabă), unde părea a fi suficient să se revizuiască valorile activelor o dată la zece sau la cincisprezece ani (în cazul activelor imobiliare) sau să se folosească valoarea de cumpărare (sistem adesea folosit în cazul activelor financiare). Aceste sisteme de valori cadastrale și fiscale au fost profund perturbate de inflația din anii 1914–1945 și nu au reușit niciodată să funcționeze corect într-o lume caracterizată de o inflație substanțială permanentă.

sau al alteia) depinde de considerații mai mult sau mai puțin arbitrare, ca de exemplu data ultimei revizuiri a valorilor cadastrale din orașul sau cartierul în cauză. Aceste impozite au fost contestate din ce în ce mai puternic începând din anii 1960, într-un context de creștere puternică a prețurilor imobiliare și bursiere, adesea în instanță (pentru încălcarea principiului egalității în fața impozitului). Acest proces a dus la eliminarea impozitului anual pe capital în Germania și în Suedia în anii 1990 și 2000. Această evoluție se explică mai curând prin caracterul arhaic al acestor impozite instituite în secolul al XIX-lea decât prin considerente de concurență fiscală[1].

Impozitul pe avere aplicat actualmente în Franța este într-un anumit sens mai modern: el se bazează pe valorile de piață ale diferitelor active, reevaluate în fiecare an. Acest lucru rezultă pur și simplu din faptul că acest impozit este o creație mult mai recentă: a fost introdus în anii 1980, într-un moment când nu se putea ignora faptul că inflația – în special aceea a prețurilor activelor – era o realitate durabilă. Iată, cel

[1] Referitor la impozitul german pe capital, de la crearea lui în Prusia în 1891 până la întreruperea lui jurisdicțională în 1997 (legea nu a fost abolită formal), a se vedea F. Dell, *L'Allemagne inégale, op. cit.* Referitor la impozitul suedez pe capital, creat în 1947 (dar care exista, în realitate, ca supliment la impozitul pe venituri din capital începând din anii 1910) și suprimat în 2007, a se vedea lucrările deja citate ale lui Ohlsson și Waldenstrom și referințele date în anexă. Ratele acestor impozite nu au depășit, în general, 1,5%–2% pe cele mai mari patrimonii, cu un vârf de 4% în Suedia, în 1983 (care nu se aplicatotuși decât valorilor fiscale fără mare legătură cu valorile de piață). În afara acestui fenomen de degenerescență a bazelor fiscale, care privește și impozitul succesoral în cele două țări, percepția de concurență fiscală a jucat și ea un rol în cazul suedez, unde impozitul succesoral a fost suprimat în 2005. Acest episod, prea puțin conform cu valorile egalitare ale țării, ilustrează incapacitatea tot mai mare a țărilor mici de a duce o politică autonomă.

puțin, un avantaj în a fi contra curentului politic față de restul lumii dezvoltate: aceasta permite uneori să fii înaintea timpului tău[1]. Acestea fiind zise, dacă ISF-ul francez are meritul de a se fi bazat pe valorile de piață și, prin urmare, de a se fi apropiat de impozitul ideal pe capital în privința acestui punct central, el rămâne foarte îndepărtat prin alte aspecte. Așa cum am constatat deja, este plin de reguli derogatorii și ignoră declarația precompletată. Ciudatul impozit pe patrimoniu introdus în Italia în 2012 ilustrează limitele a ceea ce poate face o țară izolată în această materie, în contextul actual. Cazul Spaniei este la fel de interesant: perceperea impozitului progresiv pe avere, ca și în Germania și în Suedia, care se bazează pe valori cadastrale și fiscale mai mult sau mai puțin arbitrare, a fost întreruptă în 2008–2010, apoi reluată începând din 2011–2012, într-un context de criză bugetară acută, dar fără a-i modifica structura[2]. Constatăm aproape peste tot aceeași tensiune: impozitul pe capital pare necesar din punct de vedere logic (ținând cont de prosperitatea patrimoniilor private și de stagnarea veniturilor, ar trebui să fii orb ca să te lipsești

[1] Impozitul pe marile averi a fost introdus în Franța în 1981, suprimat în 1986, apoi reintrodus în 1988, sub forma impozitului de solidaritate asupra averii. Valorile de piață au uneori variații bruște care pot părea arbitrare, dar ele au meritul de a furniza singura bază obiectivă care poate fi acceptată de toată lumea. Cu condiția ca totuși să se ajusteze în mod regulat ratele și tranșele de impozitare și să nu se se permită încasărilor să-și ia zborul în mod automat în funcție de cursurile imobiliare; în caz contrar, ne expunem la revolte fiscale, așa cum ilustrează celebra Propunere 13, adoptată în California în 1978, pentru limitarea creșterilor uniforme ale *property tax*.

[2] Impozitul spaniol se aplică de la un patrimoniu impozitabil de peste 700 000 de euro (cu 300 000 de euro deducere pentru reședința principală), iar rata cea mai mare este de 2,5% (a fost adusă la 2,75% în Catalonia). În afara Franței și a Spaniei, există și un impozit anual pe capital în Elveția, cu rate relativ scăzute (sub 1%), datorită concurenței dintre cantoane.

de o astfel de bază fiscală, indiferent care ar fi tabăra politică aflată la putere), dar dificil de aplicat în mod corect în cadrul unei singure țări.

În rezumat: impozitul pe capital este o idee nouă, care trebuie regândită integral, în contextul capitalismului patrimonial globalizat al secolului XXI, din punctul de vedere atât al ratei de impozitare, cât și al modalităților practice, trecând la o logică a schimbului automat de informații bancare internaționale, a declarațiilor precompletate și a valorilor de piață.

Reglementări alternative: protecționism și control al capitalurilor

În afara impozitului pe capital, nu mai există nici o soluție salvatoare? Nu este părerea mea. Există alte soluții și alte căi care permit reglementarea capitalismului patrimonial al secolului XXI, deja explorate în multe părți ale lumii. Totuși, aceste moduri de reglementare alternative nu sunt la fel de satisfăcătoare ca impozitul pe capital și uneori mai mult creează decât rezolvă probleme. Am constatat deja că modul cel mai simplu pentru un stat izolat de a avea puțină suveranitate economică și financiară este să recurgă la protecționism și la controlul capitalurilor. Protecționismul permite uneori protejarea în mod util a anumitor sectoare puțin dezvoltate într-o țară dată (timpul necesar ca întreprinderile naționale să fie pregătite să înfrunte concurența internațională)[1]. În același timp, el este o

[1] Din contră, a împiedica un concurent străin să se dezvolte (distrugerea de către colonizatorul britanic a micii industrii textile indiene, la începutul secolului al XIX-lea, a rămas în analele Indiei) uneori poate avea consecințe durabile.

armă indispensabilă împotriva țărilor care nu respectă regulile (în materie de transparență financiară, de norme sanitare, de respect față de om), o armă de care ar fi o nebunie să te privezi. De aceea, protecționismul, dacă este aplicat masiv și permanent, nu este în sine o sursă de prosperitate și de creare de bogății. Experiența istorică sugerează că o țară care s-ar înscrie puternic și durabil pe această cale, anunțând în același timp populației o creștere puternică a salariilor și a nivelului de viață, s-ar expune probabil unor serioase decepții. De altfel, protecționismul nu reglează cu nimic inegalitatea $r > g$ și nici tendința de acumulare și de concentrare a patrimoniilor în mâna câtorva persoane, în interiorul țării respective.

Problema privind controalele capitalurilor se pune altfel. Liberalizarea completă și absolută a fluxurilor de capital, fără nici un control și fără nici o transmitere de informații privind activele posedate de unii și de alții în diferite țări (sau aproape), a fost cuvântul de ordine al majorității guvernelor din țările bogate, începând din anii 1980–1990. Acest program a fost mai ales promovat de organizațiile internaționale, în special de OCDE, Banca Mondială și FMI, în numele, așa cum se cere, al științei economice celei mai avansate[1]. Dar el este, înainte

[1] Ceea ce este cu atât mai surprinzător cu cât rarele estimări ale câștigurilor economice aduse de integrarea financiară au ajuns la concluzia unui câștig global destul de modest (fără a se lua măcar în calcul efectele negative asupra inegalității și a instabilității, ignorate de aceste studii). A se vedea O. Jeann, P.O. Gourinchas, „The elusive gains from international financial integration", *Review of Economic Studies*, 2006. Vom observa că poziția FMI în ceea ce privește transmisiile automate de informații este în general neclară și schimbătoare și constă cel mai adesea în aprobarea principiului pentru a-l putea torpila mai bine cu ocazia aplicării concrete, în numele unor argumente tehnice prea puțin convingătoare.

de orice, opera guvernelor alese democratic și reflectă curentele de idei dominante la un moment dat în istorie, marcat, în special, de prăbușirea Uniunii Sovietice și de o încredere fără limite în capitalism și în autoreglementarea piețelor. După criza din 2008, toată lumea începe să se îndoiască serios și este foarte probabil ca țările bogate să apeleze din ce în ce mai des la măsuri de control al capitalurilor în deceniile viitoare. Într-un anume fel, lumea emergentă a arătat calea, mai ales după criza financiară asiatică din 1998, care a convins o bună parte a planetei, de la Indonezia la Brazilia, trecând prin Rusia, că programele de ajustare și alte terapii de șoc dictate de comunitatea internațională nu erau întotdeauna cele mai pertinente și că venise momentul de a se emancipa față de ele. Această criză a condus la încurajarea constituirii de rezerve uneori excesive, care nu sunt, firește, cea mai bună reglementare colectivă în fața instabilității economice mondiale, dar care permit cel puțin unor țări izolate să facă față unor șocuri păstrându-și suveranitatea.

Misterul reglementării chineze a capitalului

De altfel, este important de realizat că anumite țări au practicat întotdeauna controale ale capitalurilor și nu au fost niciodată atinse de valul dereglementării complete a fluxurilor financiare și a balanței de plăți. Este, în special, cazul Chinei, a cărei monedă nu este convertibilă încă (va fi poate atunci când țara va considera că a acumulat suficiente rezerve pentru a descuraja orice speculant) și care controlează strict atât capitalurile ce intră în țară (nu poți investi sau deveni proprietar al unei mari întreprinderi chineze fără a solicita autorizarea care, în general,

nu va fi acordată decât dacă investitorul străin se mulțumește cu o participare net minoritară), cât și capitalurile care ies din țară (nu se pot scoate active din China fără ca puterea publică să aibă un cuvânt de spus). Chestiunea capitalurilor care ies din țară este actualmente extrem de sensibilă în China și se află în centrul modelului chinez de reglementare a capitalului. Ideea principală este simplă: milionarii și miliardarii chinezi, din ce în ce mai numeroși în clasamentele internaționale ale averilor, sunt oare proprietari cu adevărat ai patrimoniului lor și pot, de exemplu, să-l scoată liber din China? Oricare ar fi misterul care înconjoară aceste aspecte, nu există nici o îndoială că noțiunea de drept de proprietate care se aplică în China este diferită de cea în vigoare în Europa și în Statele Unite ale Americii și trimite la un ansamblu de drepturi și îndatoriri complex și schimbător. De exemplu, totul pare să arate că un miliardar chinez care ar fi achiziționat 20% din Telecom China și care ar dori să se instaleze în Elveția împreună cu familia ar avea mult mai mult de luptat decât un oligarh rus, ca să-și păstreze participarea financiară și să i se verse milioane de euro în dividende. În cazul oligarhilor ruși, lucrurile par mai ușoare, dacă judecăm după enormele fluxuri care ies din țară către destinații suspecte, ceea ce nu se întâlnește în cazul chinez, cel puțin deocamdată. În Rusia, bineînțeles că nu trebuie să te pui prea rău cu Președintele și să ajungi în închisoare; dar, dacă se evită acest caz extrem, pare posibil să trăiești durabil dintr-o avere rezultată din resursele naturale ale țării. Lucrurile par controlate mai strict în China. Este unul dintre numeroasele motive pentru care par relativ fragile comparațiile făcute adesea în presa internațională (occidentală)

între averile conducătorilor politici chinezi și ale celor americani și conform cărora primii ar fi mult mai bogați.[1]

Departe de mine ideea de a face aici apologia modului chinez de reglementare a capitalului, care pare extrem de opac și instabil. Cu toate acestea, controlul capitalurilor poate fi un mod de reglementare și de ținere în frâu a dinamicii inegalităților patrimoniale. China dispunetotuși de un impozit pe venit mai net progresiv decât Rusia (care, ca majoritatea țărilor din fostul bloc sovietic, a adoptat în anii 1990 un model fiscal de tip *flat tax*), chiar dacă este clar insuficient. Ea reușește să mobilizeze încasări fiscale care îi permit să investească în educație, sănătate și infrastructuri mai masiv decât celelalte țări emergente, începând cu India, de care s-a distanțat net[2]. Dacă dorește și, mai ales, dacă elitele ei acceptă (și reușesc) să instituie transparența democratică și statul de drept, care nu pot lipsi în modernitatea fiscală, ceea ce nu este puțin lucru,

[1] Comparația cel mai des făcută în presă opune, de-o parte, patrimoniul mediu al celor 535 de membri ai Congresului american (care, conform declarațiilor lor, *a priori* fiabile, culese de Centrul pentru Politici Responsabile, ar fi de „numai" 15 milioane de dolari, ceea ce pare deja mult mai mult decât în Europa, cum am constatat deja) și, de cealaltă parte, patrimoniul mediu al celor 70 cei mai bogați membri ai Adunării Naționale Populare din China, care ar depăși miliardul de dolari (conform *Hurun Report* 2012, care este un clasament al averilor chineze de tipul lui *Forbes*, cu metode nu foarte clare). Ținând cont de raportul populației, ar fi mai justificat să se compare patrimoniul mediu a 3000 de membri ai Adunării chineze (se pare că nu este disponibilă nici o estimare). De altfel, s-ar părea că a fi membru al Adunării chineze reprezintă pentru acești miliardari o funcție în principal onorifică (și nu o muncă de legislator). Poate ar fi mai justificat să-i comparăm cu cei 70 de donatori cei mai bogați de pe scena politică americană.

[2] A se vedea N. Qian, T. Piketty, „Income inequality and progressive income taxation in China and India: 1986-2015", art. citat.

China va avea talia suficientă pentru a aplica tipul de impozit progresiv pe venit și pe capital despre care vorbim aici. Din anumite puncte de vedere, ea este mai bine dotată pentru a primi aceste provocări decât Europa, care trebuie să facă față propriei fărâmițări politice și unei logici de concurență fiscală exacerbată, al cărei sfârșit nu este deloc sigur că s-ar apropia[1].

În orice caz, dacă țările europene nu se unesc pentru a crea o reglementare cooperativă și eficace a capitalului, este aproape sigur că măsurile de control individual și de preferință națională se vor dezvolta din ce în ce mai mult (măsuri care, de altfel, au început deja, în mare măsură, cu o promovare uneori irațională a campionilor locali și a acționarilor naționali, despre care se crede, bineînțeles, că pot fi și mai controlați decât acționarii străini, ceea ce este cel mai adesea iluzoriu). Pe acest plan, China are un avans care va fi greu de recuperat. Impozitul pe capital este forma liberală a controlului capitalurilor și corespunde în măsură și mai mare avantajului comparativ al Europei.

Problema redistribuirii rentei petroliere

Printre celelalte moduri de reglementare a capitalismului mondial și a inegalităților pe care el le generează, trebuie menționată și problematica specială pusă de geografia resurselor naturale și, în special, renta petrolieră. Urmărind conturul

[1] Pentru o perspectivă pe termen foarte lung, cu accent pe faptul că Europa a profitat mult timp de fărâmițarea ei (concurența între state stimulând inovațiile, în special în materie de tehnologie militară), înainte ca aceasta să devină un handicap în fața Chinei, a se vedea J.-L. Rosenthal, R.B. Wong, *Before and Beyond Divergence. The Politics of Economic Change in China and Europe,* Harvard University Press, 2011.

exact al frontierelor, despre care știm că au adesea origini istorice arbitrare, inegalitatea de capital și de destine dintre țări ia uneori proporții extreme. Dacă lumea ar forma o singură comunitate democratică mondială, impozitul ideal pe capital ar redistribui cu siguranță beneficiile rentei petroliere. Este, de altfel, ceea ce fac adesea legile în vigoare în interiorul națiunilor, transformând în proprietate comună o parte a resurselor naturale. Aceste legi variază, bineînțeles, în timp și între țări. Dar important este că se poate spera ca deliberarea democratică să conducă, în general, în direcția bunului-simț. De exemplu, dacă o persoană găsește mâine în grădina proprie o bogăție de o valoare mai mare decât cea a tuturor patrimoniilor reunite ale țării, este probabil că se va găsi un mod de a adapta legile astfel încât să permită împărțirea rezonabilă a acesteia (sau, cel puțin, putem spera acest lucru).

Cum lumea nu formează o singură comunitate democratică, deliberările referitoare la posibilele redistribuiri de resurse naturale între țări se fac adesea mult mai puțin pașnic. În 1990–1991, la prăbușirea Uniunii Sovietice, se desfășoară un alt eveniment fondator al secolului XXI. Irakul, țară cu 35 de milioane de locuitori, decide să-și invadeze minusculul vecin, Kuweit, țară cu cel mult 1 milion de locuitori care dispune de rezerve petroliere de același ordin ca și Irakul. Acesta este rezultatul hazardurilor geografiei, desigur, dar și al trăsăturii de creion postcoloniale a companiilor petroliere occidentale și a guvernelor acestora, cărora li se pare uneori mai simplu să înceapă cu țările fără populație (nu este deloc clar că ar fi o alegere bună pe termen lung). Este adevărat că tocmai aceste țări au trimis imediat trupe numărând vreo 900 000 de oameni pentru a-i restabili pe kuweitieni ca singuri proprietari

legitimi ai petrolului (dovadă că statele pot uneori mobiliza resurse importante și să-și facă respectate deciziile). Așa s-a făcut începând din 1991. Acest prim război al Irakului a fost urmat de un al doilea, în 2003, de data aceasta cu o coaliție occidentală mai puțin numeroasă. Aceste evenimente continuă să joace un rol central în lumea anilor 2010.

Nu sunt în poziția de calcula aici baremul optim de impozitare a capitalului petrolier care ar trebui să existe într-o comunitate politică mondială fondată pe justiție și utilitate comună, nici chiar într-o comunitate politică din Orientul Mijlociu. Putem, pur și simplu, observa că injustiția inegalității capitalului atinge în această regiune a lumii proporții uluitoare care, în absența protecției militare din exterior, cu siguranță ar fi încetat de mult timp să existe. În 2013, bugetul total de care dispun Ministerul egiptean al Educației și serviciile lui locale pentru finanțarea ansamblului de școli, colegii, licee, universități ale acestei țări de 85 de milioane de locuitori este sub 5 miliarde de dolari[1]. La câteva sute de kilometri distanță, veniturile petroliere ating 300 de miliarde de dolari pentru Arabia Saudită și cei 20 de milioane de saudiți și depășesc 100 de miliarde de dolari pentru Qatar și cei 300 000 de locuitori ai lui. În acest timp, comunitatea internațională se întreabă dacă este cazul să reînnoiască un împrumut de câteva miliarde de dolari pentru Egipt sau dacă nu ar trebui mai curând să aștepte ca țara să crească, așa cum a promis, taxele pe băuturi gazoase și țigări. Desigur, este normal să se împiedice, pe cât posibil, ca redistribuirile să se facă cu ajutorul armelor (cu atât mai mult cu cât intenția invadatorului irakian din 1990 era să-și cumpere alte arme, și nu să construiască școli). Cu condiția

[1] A se vedea anexa tehnică.

de a se găsi totuși alte mijloace, sub formă de sancțiuni, de taxe și de ajutoare, prin care să se impună repartizarea mai justă a rentei petroliere și să se acorde țărilor fără petrol posibilitatea de a se dezvolta.

Redistribuire prin imigrare

O altă formă, *a priori* mai pacifică, de redistribuire și reglementare a inegalității mondiale este imigrația. În loc să se deplaseze capitalul, ceea ce implică tot felul de dificultăți, o soluție mai simplă constă uneori în a lăsa munca să se deplaseze către salarii mai mari. Este vorba, desigur, de contribuția Statelor Unite ale Americii la redistribuirea mondială: țara a trecut astfel de la abia 3 milioane de locuitori, în momentul Independenței americane, la peste 300 de milioane astăzi, în mare parte datorită fluxurilor migratorii. Tot datorită acestui fapt Statele Unite ale Americii este încă foarte departe de a deveni „bătrâna Europă a planetei", menționată în ultimul capitol. Imigrarea rămâne cimentul Americii, forța stabilizatoare care face ca averea acumulată să nu capete aceeași importanță ca în Europa și, de asemenea, forța care face suportabile, politic și social, inegalități dintre cele mai extreme ale veniturilor din muncă. Pentru o bună parte a celor 50% dintre americanii cel mai puțin bine plătiți, aceste inegalități sunt secundare, din simplul motiv că s-au născut într-o țară mai puțin bogată și că se află ei înșiși pe o traiectorie evident ascendentă. Trebuie subliniat că acest mecanism de redistribuire prin imigrare, care permite unor persoane originare din țări sărace să-și îmbunătățească soarta mergând într-o țară bogată, este un fenomen atât în Europa, cât și în Statele Unite ale Americii în deceniul 2000–2010. Din acest punct de vedere, distincția

dintre Lumea Nouă și cea Veche este poate pe cale să-și piardă din pertinență[1].

Trebuie subliniattotuși că redistribuirea prin imigrare, oricât ar fi de dorit, nu rezolvă decât o parte a problemei inegalităților. Odată ce au fost egalizate producțiile și veniturile medii între țări, prin imigrare și, mai ales, prin recuperarea decalajului de productivitate al țărilor sărace față de țările bogate, problemele puse de inegalități și, în special, de dinamica concentrării patrimoniilor la nivel mondial există în continuare. Redistribuirea prin imigrare nu face decât să împingă problema puțin mai departe, dar nu dispensează de obligația de a institui reglementările care se impun – stat social, impozit progresiv pe venit, impozit progresiv pe capital. De altfel, nu este imposibil să considerăm că imigrația are cu atât mai multe șanse să fie bine acceptată de populațiile cel mai puțin favorizate din țările bogate cu cât aceste instituții fac astfel încât beneficiile economice ale mondializării să fie în beneficiul tuturor. Dacă se practică în același timp liberul schimb, libera circulație a capitalurilor și a persoanelor, toate acestea distrugând statul social și suprimând orice formă de impozit progresiv, atunci există toate motivele să credem că

[1] În perioada 2000–2010, ratele de imigrare cu caracter permanent (exprimate în procente de populație din țara care îi primește) ating 0,6%–0,7% pe an în mai multe țări europene (Italia, Spania, Suedia, Marea Britanie), față de 0,4% în Statele Unite ale Americii și 0,2%–0,3% în Franța și în Germania. A se vedea anexa tehnică. Odată cu criza, anumite fluxuri au început deja să se întoarcă, în special între Europa de Sud și Germania. Dacă luăm Europa în ansamblul ei, imigrarea permanentă a fost suficient de apropiată de nivelul nord-american în cursul perioadei 2000–2010. Natalitatea rămână totuși sensibil mai puternică în America de Nord.

tentațiile naționaliste și identitare vor fi mai puternice decât oricând, în Europa, precum și în Statele Unite ale Americii.

Trebuie subliniat în final că țările din sud ar fi printre primele care să beneficieze de un sistem internațional mai transparent și mai just. În Africa, fluxurile de ieșire de capital depășesc cu mult și dintotdeauna fluxurile de intrare a ajutoarelor internaționale. Lansarea în țările bogate a unor proceduri judiciare împotriva unei mâini de foști conducători africani pentru bunuri dobândite fraudulos este fără îndoială un lucru bun. Dar ar fi și mai util să se realizeze cooperări fiscale internaționale și transmisii automate de informații bancare, care să permită țărilor africane și europene să pună capăt într-un mod mult mai sistematic și metodic acestui jaf care, de altfel, este produs în egală măsură atât de societățile și acționarii europeni și de toate naționalitățile, cât și de elitele africane lipsite de scrupule. Și în acest context, transparența financiară și impozitul progresiv și mondial pe capital sunt soluția corectă.

16 PROBLEMA DATORIEI PUBLICE

Există două căi principale prin care un stat își poate finanța cheltuielile: prin impozit sau prin datorie. În general, impozitul este o soluție infinit mai preferabilă, atât din punctul de vedere al justiției, cât și din cel al eficacității. Problema datoriei este că ea trebuie, cel mai adesea, să fie rambursată, ceea ce o face interesantă mai ales pentru cei care au avut mijloacele de a împrumuta statul și care ar fi fost preferabil să fie obligați să plătească impozite. Existătotuși multiple motive, bune și rele, pentru care guvernele se găsesc uneori în situația de a apela la un împrumut și de a acumula datorii sau de a moșteni datorii importante de la guvernele precedente. La acest început de secol XXI, țările bogate par a fi blocate într-o interminabilă criză a datoriei. Desigur, putem găsi în cursul istoriei niveluri de îndatorare publică și mai ridicate, așa cum am văzut în

partea a doua a acestei cărți, în special cazul Marii Britanii, unde datoria publică a depășit în două situații doi ani de venit național, o primă dată ca urmare a războaielor napoleoniene și încă o dată la începutul celui de-al Doilea Război Mondial. Cu toate acestea, cu o datorie publică apropiindu-se de un an de venit național (aproximativ 90% din PIB) în medie în țările bogate, lumea dezvoltată se găsește astăzi cu un nivel de îndatorare pe care nu-l mai cunoscuse din 1945. Lumea emergentă, care este totuși mai săracă decât cea bogată, atât în venit, cât și în capital, are o datorie publică mult mai moderată (în jur de 30% din PIB, în medie). Aceasta demonstrează în ce măsură datoria publică are legătură cu repartizarea bogăției, în special între actorii publici și cei privați, și nu cu nivelul absolut de bogăție. Lumea bogată este bogată; statele acesteia sunt cele care sunt sărace. Cazul cel mai extrem este cel al Europei, continentul unde patrimoniile private sunt cele mai mari din lume și cel care are cele mai mari probleme în rezolvarea crizei datoriei publice. Un paradox ciudat.

Vom începe prin a analiza diferitele moduri de a ieși din nivelul crescut al datoriei publice. Aceasta ne va conduce la examinarea în continuare a diferitelor roluri pe care le joacă în practică băncile centrale pentru reglementarea și redistribuirea capitalului și impasurile la care duce o unificare europeană excesiv de centrată pe monedă și care ignoră prea deschis impozitul și datoria. Vom studia, în cele din urmă, problema acumulării optime de capital public și articularea ei cu capitalul privat în secolul XXI, într-un context caracterizat printr-o creștere slabă și o posibilă degradare a capitalului natural.

Reducerea datoriei publice: impozit pe capital, inflație sau austeritate

Cum ar trebui procedat pentru a reduce semnificativ o datorie publică importantă, cum este datoria europeană actuală? Există trei metode principale, care se pot combina în diverse proporții: impozitul pe capital, inflația și austeritatea. Impozitul excepțional pe capitalul privat este soluția cea mai justă și cea mai eficace. În absența lui, inflația poate juca un rol util: de altfel, acesta este modul în care majoritatea datoriilor publice importante au fost resorbite în cursul istoriei. Cea mai rea soluție, din punctul de vedere al justiției și din punctul de vedere al eficacității, este o cură prelungită de austeritate. Totuși, este soluția aplicată în prezent în Europa.

Să începem prin a reaminti structura de ansamblu a patrimoniului național în Europa la acest început de secol XXI. Așa cum am văzut în a doua parte a acestei cărți, patrimoniul național se apropie actualmente de șase ani de venit în majoritatea țărilor europene și este deținut aproape în totalitate de agenți privați (adică de gospodării). Valoarea totală a activelor publice este de același ordin ca datoriile publice (în jur de un an de venit național), astfel încât patrimoniul public net este aproape zero[1]. Patrimoniile private se împart în două jumătăți aproximativ egale: activele imobiliare și activele financiare (nete de datorii private). Poziția patrimonială oficială a Europei față de restul lumii este, în medie, destul de aproape de echilibru, ceea ce înseamnă că întreprinderile europene, ca și datoriile publice europene sunt în medie deținute de gospodării europene (sau, mai precis, ceea ce este deținut de restul lumii

[1] A se vedea, în special, partea a doua, capitolul 3, tabelul 3.1.

este compensat de ceea ce europenii dețin în restul lumii). Această realitate este întunecată de complexitatea sistemului de intermediere financiară (ne plasăm economiile în bancă, într-un cont de economii sau într-un produs financiar, apoi banca le plasează în altă parte) și de amploarea participațiilor încrucișate între țări. Dar mai este vorba și de următoarea realitate: gospodăriile europene (sau, cel puțin, cele care dețin ceva: să nu uităm că patrimoniile sunt în continuare foarte concentrate, cu peste 60% din total pentru cei 10% cei mai bogați) posedă echivalentul a tot ceea ce este de posedat în Europa, inclusiv, desigur, datoriile publice[1].

Cum trebuie procedat, în aceste condiții, pentru a reduce datoria publică la zero? O primă soluție ar fi să se privatizeze toate activele publice. Conform conturilor naționale întocmite în diferite țări europene, produsul vânzărilor tuturor clădirilor publice, școlilor, liceelor, universităților, spitalelor, jandarmeriilor, infrastructurilor diverse etc.[2] ar permite aproximativ rambursarea datoriilor publice. În loc să dețină datoria publică prin intermediul plasamentelor lor financiare, gospodăriile europene cel mai bine dotate din punctul de vedere al patrimoniului ar deveni direct proprietarii școlilor, spitalelor, jandarmeriilor etc. Ar trebui apoi să li se plătească

[1] Să adăugăm că, dacă luăm în considerare activele deținute de gospodăriile europene în paradisurile fiscale, atunci poziția patrimonială reală a Europei față de restul lumii devine clar pozitivă: gospodăriile europene posedă echivalentul a tot ceea ce este de posedat în Europa și o parte din restul lumii. A se vedea cea de-a treia parte, capitolul 12, graficul 12.6.

[2] Precum și produsul vânzărilor activelor financiare publice (dar acestea din urmă nu mai sunt atât de importante, în comparație cu activele nefinanciare). A se vedea capitolele 3–5 și anexa tehnică.

o chirie, pentru a putea folosi aceste active și a continua producerea serviciilor publice corespunzătoare. Această soluție, care este uneori menționată în modul cel mai serios din lume, mi se pare că ar trebui total respinsă. Pentru ca statul social european să își poată îndeplini corect și durabil misiunile, în special în domeniul educației, al sănătății și al securității, pare indispensabil ca acesta să continue să dețină activele publice corespunzătoare. Estetotuși important să înțelegem că nu este chiar atât de diferită situația actuală, în care trebuie vărsate în fiecare an dobânzi foarte mari ale datoriei publice (și nu chirii), întrucât dobânzile grevează la fel de tare bugetele publice.

Soluția de departe cea mai satisfăcătoare pentru a reduce datoria publică ar consta în prelevarea unui impozit excepțional pe capitalul privat. De exemplu, un impozit proporțional de 15% pe toate patrimoniile private ar aduce aproape un an de venit național și ar permite, prin urmare, rambursarea imediată a tuturor datoriilor publice. Statul ar continua să își dețină activele publice, dar valoarea datoriilor lui ar fi redusă la zero și, prin urmare, nu ar mai exista dobânzi de plătit[1]. Această soluție este echivalentă cu o repudiere totală a datoriei publice, cu două diferențe esențiale[2].

În primul rând, este întotdeauna greu de prevăzut incidența finală a unei repudieri, chiar parțiale. Astfel de măsuri de neplată completă sau parțială a datoriei publice sunt adesea

[1] Reducerea dobânzilor la datoria publică ar permite, în parte, reducerea impozitelor și, în parte, finanțarea anumitor investiții noi, în special în educație (a se vedea în continuare).

[2] Pentru ca echivalența să fie completă, trebuie impozitate patrimoniile în funcție de locul activelor imobiliare și financiare (inclusiv titlurile de datorie publică aflate în Europa) și nu numai în funcție de reședința deținătorilor. Vom reveni mai departe asupra acestui punct.

folosite în situații de criză extremă de supraîndatorare publică, de exemplu, în Grecia, în 2011–2012, sub forma *haircut* de amploare variabilă (conform expresiei consacrate): se diminuează cu 10% sau 20% (sau mai mult) valoarea titlurilor de datorie publică deținute de bănci și de diferiții creditori. Problema este că, dacă se aplică acest tip de măsură la scară mare, de exemplu la scara Europei, și nu a Greciei (care reprezintă abia 2% din PIB-ul european), este aproape sigur că aceasta va declanșa mișcări de panică bancară și falimente în cascadă. Urmărind identitatea băncilor care dețin diferite categorii de titluri, structura bilanțului lor, identitatea instituțiilor care le-au împrumutat bani, a gospodăriilor care și-au plasat economiile la aceste instituții, sub ce formă etc., putem constata incidențe finale total diferite care sunt imposibil de prevăzut cu precizie. De altfel, este foarte posibil ca deținătorii patrimoniilor celor mai importante să reușească să-și restructureze la timp portofoliul astfel încât să scape aproape total de *haircut*. Ne imaginăm uneori că *haircut* permite să îi facă să contribuie pe cei care și-au asumat cele mai multe riscuri. Nimic mai fals: ținând cont de tranzacțiile permanente care caracterizează piețele financiare și alegerile de portofoliu, nimic nu garantează că aceia care vor fi obligați să contribuie vor fi tot aceia care ar și trebui să o facă. Avantajul impozitului excepțional pe capital, care se înrudește cu *haircut*-ul fiscal, este exact faptul că această soluție permite organizarea lucrurilor de manieră mai civilizată. Astfel, se asigură că fiecare va contribui la efortul necesar și, mai ales, se evită falimentele bancare, pentru că deținătorii finali ai patrimoniilor (persoanele fizice) sunt cei obligați să contribuie, și nu instituțiile financiare. Pentru aceasta, este bineînțeles indispensabil ca autoritățile publice să

dispună în permanență de transmisii automate de informații bancare despre ansamblul activelor financiare deținute de fiecare. În absența unui cadastru financiar, orice politică aplicată este hazardată.

În plus și mai ales, avantajul soluției fiscale este că ea permite modularea efortului cerut în funcție de nivelul patrimonial al fiecăruia. Concret, nu ar avea prea mult sens să se încaseze un impozit excepțional de 15% asupra tuturor patrimoniilor private europene. Este mai bine să se aplice un barem progresiv, astfel încât să se scutească patrimoniile mai modeste și să se ia mai mult din patrimoniile mai mari. Într-un anume fel, este exact ce fac deja legile bancare europene, pentru că acestea garantează, în general, în caz de faliment, depozite de până la 100 000 de euro. Impozitul progresiv pe capital este o generalizare a acestei logici, pentru că permite o gradare mult mai fină a efortului cerut, aplicând mai multe tranșe (garanție completă până la 100 000 de euro, garanție parțială de la 100 000 de euro până la 500 000 de euro și așa mai departe, cu numărul de tranșe care va fi util). De asemenea, acest instrument se poate aplica la ansamblul activelor (inclusiv la acțiunile cotate și la cele necotate), și nu doar depozitelor bancare. Acest ultim aspect este absolut esențial, dacă se dorește cu adevărat obligarea la contribuție a deținătorilor celor mai importante patrimonii, ale căror economii sunt rar depuse într-un cont curent.

De altfel, ar fi exagerat să se încerce să se aducă datoriile publice la zero dintr-o singură mișcare. În mod mai realist, să presupunem, de exemplu, că se încearcă reducerea datoriilor statelor europene cu 20% din PIB, ceea ce ar permite trecerea de la aproximativ 90% din PIB, cât este actualmente,

la 70% din PIB, respectiv un nivel care să se apropie de ținta îndatorării maxime de 60% din PIB, stabilită de tratatele europene actuale[1]. Așa cum am arătat în capitolul precedent, un impozit progresiv pe capital, prin care se percepe 0% la patrimoniile nete mai mici de 1 milion de euro, 1% pe tranșa de patrimoniu cuprinsă între 1 și 5 milioane de euro și 2% pe tranșa superioară sumei de 5 milioane de euro, ar aduce echivalentul a aproximativ 2% din PIB-ul european. Pentru a obține dintr-odată 20% din PIB în încasări, este suficient, prin urmare, să se aplice un impozit excepțional, cu rate de zece ori mai mari: 0% până la 1 milion de euro, 10% între 1 și 5 milioane și 20% peste 5 milioane de euro[2]. Este interesant de observat că impozitul excepțional pe capital, aplicat în Franța în 1945 și al cărui scop era, în special, de a reduce masiv îndatorarea publică, avea un barem progresiv care creștea treptat de la 0% la 25% în cazul patrimoniilor mai mari[3].

Se poate obține același rezultat și aplicând timp de zece ani impozitul progresiv cu ratele de 0%, 1% și 2% și alocând încasările la acoperirea datoriei, de exemplu prin intermediul „fondurilor de amortizare" propuse în 2011 de Consiliul economiștilor de pe lângă guvernul german. Această propunere, care vizează mutualizarea tuturor datoriilor publice ale țărilor din zona euro care depășesc 60% din PIB (în special, cele ale Germaniei, Franței, Italiei și Spaniei), apoi să se reducă progresiv aceste fonduri la zero, este departe de a fi perfectă – îi

[1] Vom reveni mai departe asupra chestiunii nivelului optim de îndatorare publică pe termen lung, care nu poate fi rezolvată independent de cea a nivelului de acumulare de capital public și privat.

[2] Se pot simula și alte baremuri, folosind tabelul S15.1 (disponibil on-line).

[3] A se vedea capitolul 10.

lipsește, în special, guvernanța democratică, fără care punerea în comun a datoriilor europene nu poate funcționa, așa cum vom vedea în continuare. Dar ea are meritul de a exista și se poate conjuga foarte bine cu impozitul excepțional sau decenal pe capital[1].

Permite inflația redistribuirea bogăților?

Să reluăm raționamentul. Am constatat că impozitul excepțional pe capital este cel mai bun mod de a reduce o datorie publică importantă. Este de departe de metoda cea mai transparentă, cea mai justă și cea mai eficace. În absența lui, se poate recurge la inflație. Concret, datoria publică fiind un activ nominal (adică al cărui preț este fixat dinainte și nu depinde de inflație), și nu un activ real (adică al cărui preț evoluează în funcție de situația economică, în general, cel puțin la fel de repede ca inflația, precum prețul activelor imobiliare sau bursiere), este suficient să existe puțină inflație suplimentară pentru a reduce puternic valoarea reală a datoriei publice. De exemplu, cu o inflație de 5% pe an, mai curând decât de 2%, după cinci ani valoarea reală a datoriei, exprimată în procente din PIB, va fi redusă cu peste 15% suplimentare (restul elementelor rămânând egale), ceea ce este considerabil.

[1] Referitor la „fondurile de amortizare", a se vedea German Council of Economic Experts, *Annual Report 2011* (noiembrie 2011); *The European Redemption Pact. Questions and Answers* (ianuarie 2012). Din punct de vedere tehnic, cele două idei se pot completa reciproc perfect. Din punct de vedere politic și simbolic, este posibil totuși ca noțiunea de „amortizare" (care pare să facă referire la o suferință lungă și împărtășită de ansamblul populației) să nu se potrivească cu cea de impozit progresiv pe capital și că termenul „amortizare" nu ar fi cel mai adaptat.

O astfel de soluție este extrem de tentantă. Acesta este modul în care au fost reduse majoritatea datoriilor publice importante în istorie, în special în secolul XX, în ansamblul țărilor europene. De exemplu, în Franța și în Germania inflația a fost de 13%, respectiv 17% pe an, în medie, din 1913 până în 1950. Aceasta le-a permis celor două țări să înceapă reconstrucția cu o datorie publică nesemnificativă la începutul anilor 1950. Germania în special este evident țara care a recurs cel mai masiv la inflație (și, în aceeași măsură, la anularea pur și simplu a creanțelor), pentru a scăpa de datoriile publice în cursul istoriei sale[1].

Dacă lăsăm de-o parte Banca Centrală Europeană, care este astăzi detașat cea mai reticentă la această soluție, nu este întâmplător că toate marile bănci centrale de pe planetă, fie că este vorba despre Rezerva Federală americană, de Banca Japoniei sau de Banca Angliei, încearcă actualmente să ridice ținta de inflație, în mod mai mult sau mai puțin explicit, și experimentează în acest sens diferite politici așa-zise „neconvenționale" (vom reveni asupra acestui subiect). Dacă reușesc acest lucru și, de exemplu, nivelul lor de inflație trece

[1] În afara efectului de reducere a inflației, o parte importantă a datoriilor germane a fost pur și simplu anulată de Aliați, la sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial (sau, mai exact, amânată până la o eventuală unificare germană și niciodată rambursată). Conform calculelor istoricului german Albrecht Ritschl, se ajunge la sume cât se poate de substanțiale dacă se recapitalizează la o rată rezonabilă. O parte a acestor datorii corespunde cheltuielilor de ocupare percepute Greciei în cursul ocupației germane, de unde controverse interminabile și în mare parte fără rezultat. Aceasta mai complică ceva mai mult aplicarea astăzi a unei pure logici de austeritate și de rambursare a datoriilor. Referitor la aceste aspecte, a se vedea A. Ritschl, „Does Germany owe Greece a debt? The European debt crisis in historical perspective", LSE, 2012.

de la 2% la 5% pe an (cea ce nu este un lucru sigur), aceste țări vor reuși de fapt să iasă din supraîndatorare mult mai rapid decât țările din zona euro, ale căror perspective economice par extrem de întunecate de absența unei ieșiri vizibile din criza datoriei și de lipsa de claritate in diferitele țări a viziunii pe termen lung despre uniunea fiscală și bugetară a Europei.

De fapt, este important să se înțeleagă bine că fără impozitul excepțional pe capital și fără inflație suplimentară, poate dura mai multe decenii ieșirea dintr-un nivel de îndatorare publică atât de ridicat ca acela care există actualmente. Să luăm un caz extrem: să presupunem o inflație total nulă, o creștere a PIB-ului de 2% pe an (ceea ce, în contextul european actual, nu este un lucru sigur, pentru că rigoarea bugetară are un impact recesiv evident, cel puțin pe termen scurt) și un deficit bugetar limitat la 1% din PIB (ceea ce, în practică, implică un excedent primar important, ținând cont de dobânzile datoriei). Atunci, prin definiție, sunt necesari douăzeci de ani pentru a reduce îndatorarea publică (exprimată în procente din PIB) cu 20 de puncte[1]. Dacă uneori creșterea este sub 2%, iar deficitul uneori peste 1%, atunci aceasta poate dura pe puțin treizeci sau patruzeci de ani. Acumularea capitalului durează decenii; reducerea unei datorii poate dura și ea foarte mult.

Exemplul istoric cel mai interesant de cură prelungită de austeritate este cel al Marii Britanii în secolul al XIX-lea. Așa cum am arătat în partea a doua a acestei cărți (capitolul 3), ar fi fost nevoie de un secol de excedente primare (aproximativ 2–3 puncte de PIB pe an, în medie, din 1815 până în 1914) pentru

[1] Dacă PIB-ul progresează cu 2% pe an și datoria cu 1% pe an (presupunând că se pleacă de la o datorie totală apropiată de PIB), atunci datoria exprimată în procente din PIB scade cu aproximativ 1% pe an.

a scăpa de imensa datorie publică rezultată din războaiele napoleoniene. În total, în cursul acestei perioade, contribuabilii britanici au vărsat mai multe resurse în dobânzi la datorie decât au consacrat cheltuielilor totale pentru învățământ. Este vorba despre o alegere care era, firește, în interesul deținătorilor de titluri de stat. Dar este puțin probabil ca această alegere să fi fost în interesul general al țării. Este posibil ca întârzierea în sectorul britanic al educației să fi contribuit la declinul Marii Britanii în cursul deceniilor următoare. Într-adevăr, era o datorie mai mare de 200% din PIB (și nu de 100%, ca acum), iar inflația în secolul al XIX-lea era aproape zero (în timp ce acum toată lumea recunoaște o țintă de 2% pe an). Putem spera, prin urmare, că austeritatea europeană s-ar putea mulțumi să dureze zece sau douăzeci de ani (minimum), și nu un secol. Ceea ce ar fi totuși un timp îndelungat. Se poate considera, în mod legitim, că Europa ar putea găsi căi mai bune de a se pregăti pentru provocările economice ale secolului XXI decât să consacre datoriei ei publice câteva puncte din PIB pe an de excedent primar, în condițiile în care țările europene alocă, în general, mai puțin de un punct din PIB universităților lor[1].

Acest aspect fiind lămurit, trebuie să insistăm și asupra faptului că inflația nu este decât un înlocuitor imperfect al impozitului progresiv pe capital și poate comporta o serie de

[1] Impozitul excepțional sau decenal pe capital descris mai sus este o formă de excedent primar afectat reducerii datoriei. Diferența este că avem aici o resursă nouă, care nu este în sarcina majorității populației și care nu grevează restul bugetelor publice. Există în practică o continuitate între diferitele soluții (impozit pe capital, inflație, austeritate): totul depinde de dozaj și de modul în care ponderea ajustării este repartizată între diferitele grupuri sociale. Impozitul pe capital transferă efortul asupra deținătorilor de patrimonii mari, în timp ce politicile de austeritate urmăresc cel mai adesea să îi cruțe.

efecte secundare neplăcute. Prima dificultate a inflației este riscul de a se ambala: nu este sigur că vom ști să ne oprim la 5% pe an. Odată spirala inflaționistă lansată, fiecare vrea să-și vadă salariul și prețurile pe care trebuie să le plătească evoluând într-un mod care îl avantajează; și oprirea unei asemenea spirale se poate dovedi foarte dificilă. În Franța, inflația depășește 50% pe an, din 1945 până în 1948, timp de patru ani consecutivi. Datoria publică este redusă la o valoare foarte mică, mult mai radical decât prin impozitul excepțional pe patrimonii, aplicat în 1945. Dar milioane de persoane cu mici economii sunt ruinate definitiv de inflație, ceea ce va contribui la agravarea unei sărăcii endemice a vârstei a treia în anii 1950[1]. În Germania, prețurile se multiplică cu o sută de milioane, între începutul și sfârșitul anului 1923. Societatea și economia rămân traumatizate de această perioadă mult timp, ceea ce fără îndoială continuă să influențeze percepțiile germane asupra inflației. A doua dificultate este că inflația pierde o bună parte a efectelor dorite, din momentul în care ea devine permanentă și anticipată (respectiv, cei care împrumută statului cer dobânzi mai mari).

Rămâne totuși un argument în favoarea inflației. În comparație cu impozitul pe capital, care, ca toate impozitele, conduce inevitabil la sustragerea resurselor persoanelor care se pregătesc să le cheltuiască în mod util (pentru a consuma sau pentru a investi), inflația are meritul, în versiunea ei idealizată, de a-i penaliza în principal pe cei care nu știu ce să

[1] Economisirea financiară din anii 1920–1930 fusese, desigur, distrusă de prăbușirea piețelor bursiere. Totuși, inflația din 1945-1948 provoacă un șoc suplimentar. Răspunsul a fost vârsta minimă de pensionare (creată în 1956) și stabilirea unor sisteme de pensii prin repartizare (create în 1945, dar a căror forță crește foarte progresiv).

facă cu banii, adică pe cei care au păstrat prea multe lichidități în conturile bancare, în conturi și livrete prea puțin dinamice, sau la saltea. Sunt scutiți cei care au cheltuit deja tot, cei care au investit tot în active economice reale (imobiliare sau profesionale) sau, și mai bine, cei care sunt îndatorați (a căror datorie nominală este redusă de inflație, ceea ce le permite să pornească și mai repede către noi proiecte de investiții). Conform acestei viziuni ideale, inflația ar fi, într-un anume sens, o taxă pe capitalul celor leneși și o încurajare a capitalului dinamic. Acest punct de vedere conține o mică parte de adevăr și nu trebuie să fie total neglijat[1]. Dar, așa cum am văzut când am studiat inegalitatea randamentelor în funcție de capitalul inițial, inflația nu împiedică cu nimic patrimoniile importante și bine diversificate să obțină un randament foarte bun, independent de orice complicație personală, datorită pur și simplu dimensiunii lor[2].

În final, adevărul este că inflația e un instrument relativ grosier și imprecis în stabilirea țintelor. Uneori, redistribuirea indusă avuțiilor merge în sensul bun și alteori nu. Desigur, dacă alegerea se face între ceva mai multă inflație sau ceva mai multă austeritate, este de preferat ceva mai multă inflație, cu certitudine. Dar viziunea exprimată uneori în Franța, conform căreia inflația ar constitui un instrument de redistribuire aproape ideal (adică un mod de a lua bani de la „rentierul german" și de a forța populația în îmbătrânire, care prosperă dincolo de Rin, să dovedească și mai multă solidaritate, cum auzim adesea), este excesiv de naivă și fantasmatică. Un

[1] Există modele teoretice fondate pe această idee. A se vedea anexa tehnică.

[2] A se vedea în special rezultatele prezentate în capitolul 12.

mare val inflaționist european ar avea, în practică, tot felul de consecințe nedorite în repartizarea avuțiilor, în special în detrimentul persoanelor modeste, în Franța, în Germania și în toate țările. Din contră, deținătorii de patrimonii imobiliare și bursiere importante ar fi în mare parte iertați, în ambele părți ale Rinului și peste tot[1]. Fie că este vorba despre reducerea inegalităților patrimoniale pentru totdeauna, fie de reducerea unei datorii publice extrem de mari, impozitul progresiv pe capital este, ca regulă generală, un instrument mult mai bun decât inflația.

Ce fac băncile centrale?

Pentru a înțelege mai bine rolul inflației și, în general, rolul băncilor centrale în reglementarea și redistribuirea capitalului, este util să ieșim puțin din cadrul crizei actuale și să reașezăm aceste lucruri într-o perspectivă istorică mai lungă. În epoca în care etalonul-aur era standardul în toate țările, adică până la Primul Război Mondial, rolul băncilor centrale era mult mai redus decât astăzi. În special, puterea lor de creare de monedă într-un asemenea sistem este foarte limitată de dimensiunea stocului de aur și de argint. Una dintre dificultățile evidente este tocmai aceea că evoluția generală a prețurilor depinde, înainte de orice, de hazardul descoperirilor aurifere și argintifere. Dacă stocul de aur mondial este staționar și producția mondială crește puternic, atunci nivelul prețurilor trebuie să scadă continuu (o aceeași masă monetară susține schimburile

[1] Situația ar fi aceeași în cazul revenirii la moneda națională. Este posibil să se reducă datoria publică tipărind monedă și prin inflație, dar sunt dificil de ținut sub control consecințele distributive ale unui astfel de proces, fie cu euro, fie cu francul, marca sau lira.

comerciale cu o producție mai mare), ceea ce ridică dificultăți considerabile în practică[1]. Dacă se fac brusc mari descoperiri, în America hispanică, în secolele al XVI-lea și al XVII-lea, sau în California la mijlocul secolului al XIX-lea, prețurile pot crește în săgeată, ceea ce creează alte tipuri de probleme și induce îmbogățiri necuvenite[2]. Toate acestea nu sunt prea satisfăcătoare și este total improbabil să se revină vreodată la acest regim (aurul, această „relicvă barbară", spunea Keynes).

Dar, începând din momentul în care se suprimă orice referință metalică, se vede clar că puterea de emisie monetară a băncilor centrale devine practic infinită și, prin urmare, trebuie serios reglementată. Aceasta este esența dezbaterii pe tema independenței băncilor centrale, care este sursă de numeroase neînțelegeri. Să trasăm rapid etapele acesteia. La începutul crizei anilor 1930, băncile centrale ale țărilor industriale adoptă o politică extrem de conservatoare: abia ieșite din etapa etalonului-aur, acestea refuză să creeze lichiditățile necesare pentru a salva instituțiile financiare aflate în dificultate, de unde falimente bancare în serie, care agravează în mare măsură criza și plonjează lumea în prăpastie. Este important să se înțeleagă bine amploarea traumatismului produs

[1] Un exemplu istoric adesea invocat este cel al ușoarei deflații (scădere a prețurilor și a salariilor), care s-a produs în țările industrializate la finele secolului al XIX-lea. Deflația este în general foarte greu acceptată, atât de producători, cât și de salariați, care par a dori să aștepte scăderea celorlalte prețuri și salarii pentru a accepta ca și ale lor să scadă, de unde o mare inerție, care se numește uneori „rigiditate nominală". Argumentul cel mai important în favoarea unei inflații slabe, dar pozitive (în general 2%) este că ea permite mai ușor ajustări ale salariilor și ale prețurilor relative, decât o inflație nulă sau negativă.

[2] Teoria clasică a declinului spaniol contestă, bineînțeles, facilitățile produse de aur.

de această dramatică experiență istorică. De la acea dată, toată lumea consideră că funcția principală a băncilor centrale este să asigure stabilitatea sistemului financiar, ceea ce implică asumarea, în caz de panică absolută, a unui rol de „creditor de ultimă instanță", care constă în crearea lichidităților necesare pentru a evita prăbușirea generalizată a instituțiilor financiare. Este esențial să realizăm că această convingere este împărtășită după criza din 1930 de ansamblul observatorilor, indiferent de poziția acestora în ceea ce privește New Deal sau diferitele forme de stat social instituit în Statele Unite ale Americii și în Europa după crizele anilor 1930–1940. Uneori, încrederea în rolul stabilizator al băncii centrale pare chiar invers proporțională cu cea acordată politicilor sociale și fiscale elaborate în aceeași perioadă.

Acest lucru este deosebit de clar în monumentala lucrare *A Monetary History of the United States,* publicată în 1963 de Milton Friedman. În această lucrare fundamentală, figura emblematică pentru economiștii monetariști acordă o atenție meticuloasă mișcărilor scurte ale politicii monetare aplicate de Rezerva Federală, studiate în special prin intermediul arhivelor și al proceselor-verbale ale diferitelor comitete, din 1857 până în 1960[1]. Deloc surprinzător, punctul central al cercetării se referă la anii negri ai crizei din 1929. Pentru Friedman, nu este permisă nici o îndoială: politica grosolan de restrictivă a Fed este cea care a transformat crahul bursier într-o criză a creditului și care a aruncat economia în deflație și într-o recesiune fără precedent. Criza este, înainte de orice, monetară, iar soluția ei este, deci, de aceeași natură. Din această analiză

[1] A se vedea M. Friedman, A.J. Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1857–1960,* Princeton University Press, 1963.

savantă, Friedman trage concluzii politice transparente: pentru a asigura o creștere lină și fără întreruperi în cadrul economiilor capitaliste, este necesar și suficient să se aplice o politică monetară adecvată, care să permită asigurarea unui progres regulat al nivelului prețurilor. Conform doctrinei monetariste, New Deal și florilegiul său de funcții publice și de transferuri sociale, instaurat de Roosevelt și democrații lui, ca urmare a crizei anilor 1930 și a celui de-al Doilea Război Mondial, nu sunt, prin urmare, decât o uriașă înșelătorie, costisitoare și inutilă. Pentru a salva capitalismul, nu e nici o nevoie de *Welfare State* și de un guvern tentacular: este suficientă o bună Rezervă Federală. În America anilor 1960–1970, unde-o parte a democraților visează să finalizeze New Deal, dar unde opinia publică începe să se îngrijoreze de declinul Statelor Unite ale Americii în raport cu o Europă în plină creștere, acest mesaj politic simplu și puternic are efectul unei bombe. Lucrările lui Friedman și ale Școlii de la Chicago contribuie, fără nici cea mai mică îndoială, la crearea unui climat de neîncredere față de extinderea fără limite a rolului statului și la construirea contextului intelectual care a dus la revoluția conservatoare din perioada 1979–1980.

Bineînțeles, se pot reinterpreta aceste evenimente, spunând că nimic nu împiedică o completare a unei bune Rezerve Federale cu un bun stat social și cu o bună fiscalitate progresivă. Evident, aceste diferite instituții sunt mai curând complementare decât substituibile. Contrar celor sugerate de doctrina monetaristă, faptul că Rezerva Federală a fost excesiv de restrictivă la începutul anilor 1930 (ca de altfel băncile centrale din celelalte țări bogate) nu are evident nici o legătură cu meritul și limitele altor instituții. Dar nu aceasta

ne interesează acum. Fapt este că de decenii întregi toți economiștii, monetariștii, keynesienii sau neoclasicii, toți observatorii, indiferent de tendința lor politică, sunt de acord să considere că băncile centrale trebuie să joace un rol de creditor de ultimă instanță și să ia toate măsurile necesare pentru a evita prăbușirea financiară și spirala deflaționistă.

Acest consens istoric relativ explică de ce toate băncile centrale de pe planetă, în Statele Unite ale Americii, ca și în Europa și Japonia, au reacționat la criza declanșată în 2007–2008 asumându-și acest rol de creditor și de stabilizator. Dacă exceptăm cazul băncii Lehman Brothers din septembrie 2008, falimentele bancare au rămas relativ limitate. Aceasta nu înseamnătotuși că există un consens în ceea ce privește natura exactă a politicilor monetare „neconvenționale" care trebuie aplicate în astfel de situații.

Emisie monetară și capital național

Ce fac băncile centrale, în mod concret? Este important, în primul rând, în cadrul studiului nostru, să precizăm că băncile centrale ca atare nu creează bogăție: ele redistribuie bogăția. Mai precis, când Rezerva Federală sau BCE (Banca Centrală Europeană) decid să emită 1 miliard suplimentar de dolari sau de euro, ar fi greșit să ne imaginăm că respectivul capital național american sau european crește cu această sumă. În realitate, capitalul național nu se schimbă nici cu un dolar sau cu un euro, pentru că operațiunile efectuate de băncile centrale sunt întotdeauna operațiuni de creditare. Ele conduc, prin definiție, la crearea de active și de pasive financiare, care se compensează exact în momentul în care sunt introduse.

De exemplu, Rezerva Federală împrumută 1 miliard de dolari băncii Lehman Brothers sau firmei General Motors (sau guvernului american), care devin îndatorate cu respectiva sumă. Nici patrimoniul net al Rezervei Federale, nici cel al băncii Lehman Brothers sau al firmei General Motors, nici *a fortiori* cel al Statelor Unite ale Americii sau al planetei nu au fost modificate absolut deloc, ca urmare a acestei operațiuni. Ar fi, de altfel, foarte surprinzător dacă băncile centrale ar putea, din condei, mări capitalul național al țării lor sau al întregului univers.

Totul depinde apoi de impactul acestei politici monetare asupra economiei reale. Dacă împrumutul acordat de banca centrală permite societății în cauză să iasă dintr-o situație dificilă și să evite astfel falimentul definitiv (faliment care ar fi dus poate la o scădere a patrimoniului național), atunci, odată stabilizată situația și creditul rambursat, se poate considera că împrumutul acordat de Rezerva Federală a permis mărirea patrimoniului național (sau, cel puțin, nediminuarea lui). Invers, dacă împrumutul nu a făcut decât să întârzie falimentul inevitabil al societății și aceasta a împiedicat chiar apariția unui concurent viabil (este un lucru posibil), trebuie să considerăm că această politică a avut, în cele din urmă, efectul de a diminua patrimoniul național. Ambele situații sunt posibile și sunt, fără îndoială, prezente în proporții diferite, în toate politicile monetare. În măsura în care băncile centrale au permis limitarea amplorii recesiunii în 2008–2009, putem considera că ele au contribuit în medie la mărirea PIB-ului, a investițiilor și prin urmare a capitalului în țările bogate și în lume. Dar se înțelege de la sine că acest tip de evaluare dinamică va fi întotdeauna nesigur și un subiect de controverse. Totuși, este

sigur că în momentul în care băncile centrale măresc masa monetară acordând un împrumut unei societăți financiare sau nefinanciare, sau unui guvern, acest lucru nu are imediat nici un impact asupra capitalului național, nici de altfel asupra capitalului public sau privat[1].

În ce constau politicile monetare „neconvenționale", experimentate începând cu criza din 2007–2008? În perioadele liniștite, băncile centrale se mulțumesc să se asigure că masa monetară crește în același timp cu activitatea economică, pentru a garanta o inflație slabă – de ordinul a 1% sau 2% pe an. Concret, ele introduc moneda nouă împrumutând bani băncilor pe durate extrem de scurte – deseori până la câteva zile. Aceste împrumuturi permit garantarea solvabilității ansamblului sistemului financiar. Enormele fluxuri de depozite și de retrageri efectuate zilnic de gospodării și de firme nu se echilibrează, de fapt, niciodată perfect la zi în cazul nici unei bănci anume. Începând din 2008, noutatea principală rezidă în durata împrumuturilor oferite băncilor private. În loc să

[1] Este important de notat că „tipărire de bani" pură nu există, în sensul următor. Atunci când o bancă centrală emite monedă pentru a acorda un împrumut guvernului ei, aceasta ia întotdeauna forma unui împrumut (a cărui urmă se păstrează în conturile bancare centrale, inclusiv în perioadele cele mai haotice, cum s-a întâmplat în Franța, în 1944–1948), și nu a unei donații. Totul depinde, și în acest caz, de ceea ce se întâmplă ulterior: dacă emisiunea monetară conduce la inflație crescută, atunci aceasta poate antrena redistribuiri foarte puternice (de exemplu, valoarea reală a datoriei publice se poate reduce la mai nimic, în detrimentul activelor nominale private). Cât despre efectul total asupra venitului național și a capitalului național, el depinde de impactul acestei politici asupra nivelului global de activitate economică a țării. El poate fi *a priori* pozitiv sau negativ, exact ca în cazul împrumuturilor acordate actorilor privați. Băncile centrale redistribuie capitalul monetar; dar ele nu au facultatea de a crea bogăție nouă imediat.

acorde împrumuturi pe termen de câteva zile, Fed și BCE au început să acorde împrumuturi pe termen de trei luni, chiar șase luni – de unde o foarte puternică mărire a volumelor corespunzătoare în ultimul trimestru din 2008 și începutul anului 2009. Și acestea au început să acorde împrumuturi pe aceleași termene unor societăți nefinanciare, mai ales în Statele Unite ale Americii, cu împrumuturi acordate sectorului bancar care merg până la nouă sau douăsprezece luni și achiziționări directe de obligațiuni pe termen relativ lung. Începând din anii 2011–2012, băncile centrale și-au lărgit din nou gama intervențiilor. Achiziționările de bonuri de tezaur și de diferite obligațiuni publice, practicate de la începutul crizei de Fed, Banca Japoniei și Banca Angliei, au fost aplicate și de BCE, pe măsură ce criza datoriei publice se adâncea în Europa de Sud.

Este necesară precizarea mai multor aspecte referitoare la aceste politici. În primul rând, băncile centrale au capacitatea de a evita falimentul unei bănci sau al unei societăți nefinanciare, împrumutându-i banii necesari pentru a-și plăti salariile și furnizorii. Dar ele nu au capacitatea de a obliga întreprinderile să investească, gospodăriile să consume și economia să reia creșterea. Nu au nici capacitatea de a stabili rata inflației. Lichiditățile create de băncile centrale au permis, desigur, evitarea depresiei și a deflației, dar climatul economic rămâne sumbru, în țările bogate, la începutul anilor 2010, în special în Europa, unde criza zonei euro apasă greu asupra încrederii. Faptul că guvernele principalelor țări bogate (Statele Unite ale Americii, Japonia, Germania, Franța, Marea Britanie) au împrumutat la rate excepțional de scăzute în 2012–2013 – abia 1% – dovedește importanța politicilor stabilizatoare aplicate de băncile centrale. Dar aceasta demonstrează mai ales că

investitorii privați nu știu prea bine ce să facă cu lichiditățile împrumutate cu dobânzi aproape zero de către autoritățile monetare, astfel încât preferă să le împrumute din nou statului, considerat mai sigur, pentru un randament derizoriu. Aceste rate ale dobânzilor foarte scăzute în unele țări și mult mai mari în altele sunt semnul unei situații economice febrile și anormale[1].

Punctul forte al băncilor centrale este că ele pot redistribui bogățiile foarte rapid și, în principiu, în proporții infinite. Dacă este necesar, o bancă centrală poate într-o secundă să creeze oricâte miliarde dorește și să le transfere în contul unei societății sau al unui guvern, la nevoie. În caz de urgență absolută (panică financiară, război, catastrofă naturală), acest caracter imediat și nelimitat al emisiunii monetare constituie atuuri de neînlocuit. În special, nici o administrație fiscală nu s-ar putea mișca vreodată atât de repede pentru a încasa un impozit: trebuie să definească o bază de impozitare, rate, să voteze o lege, să recupereze impozitul, să prevadă posibilități de contestare etc. Dacă așa ar trebui să se procedeze pentru a se rezolva o criză financiară, toate băncile ar fi deja falite. Această rapiditate de execuție este principalul punct forte al autorităților monetare.

Punctul slab al băncilor centrale este că au o capacitate foarte limitată de a decide cui trebuie să acorde împrumuturi, în ce sumă și pe ce durată și de a gestiona apoi portofoliul financiar corespunzător. Prima consecință este că bilanțul lor

[1] Pe de altă parte, rate ale dobânzii care sunt pretinse țărilor considerate mai puțin sigure au atins niveluri extrem de crescute în 2011–2012 (6%–7% în Italia sau în Spania, chiar 15% în Grecia). Aceasta dovedește, mai ales, febrilitatea investitorilor și incertitudinile lor referitoare la viitorul apropiat.

nu poate depăși anumite limite. Concret, cu toate noile game de împrumuturi și de intervenții pe piețele financiare, introduse din 2008, bilanțurile băncilor centrale s-au dublat aproape. Totalitatea activelor și pasivelor financiare a trecut de la aproximativ 10% la peste 20% din PIB, în cazul Rezervei Federale și al Băncii Angliei, și de la aproape 15% din PIB la aproape 30% din PIB în cazul Băncii Centrale Europene. Este o evoluție spectaculoasă. Dar se observă, în același timp, că aceste sume rămân relativ modeste, în comparație cu totalitatea patrimoniilor private nete, care ating sau depășesc 500% sau 600% din PIB, în majoritatea țărilor bogate[1].

În teorie, ne-am putea imagina, desigur, sume mult mai importante. Băncile centrale ar putea decide să răscumpere toate întreprinderile unei țări, toate activele imobiliare, să

[1] Totalul activelor și pasivelor financiare brute este și mai mare, pentru că atinge zece–douăzeci de ani de PIB, în majoritatea țărilor dezvoltate (a se vedea capitolul 5). Actualmente, băncile centrale nu dețin, prin urmare, decât câteva procente din totalul activelor și pasivelor financiare în țările bogate. Bilanțurile diferitelor bănci centrale sunt disponibile on-line, în fiecare săptămână sau lună. Se cunosc detaliile pe categorii de active și de pasive (dar nu la nivelul fiecărei societăți sau țări căreia i s-au împrumutat bani). Bancnotele și monedele nu reprezintă decât o parte foarte mică din bilanț (în general, până la 2% din PIB), iar esențialul corespunde unor modificări pe hârtie, la fel ca în cazul conturilor în bancă ale gospodăriilor, ale societăților și ale guvernelor. În trecut, bilanțul băncilor centrale a atins uneori 90%–100% din PIB (de exemplu, în Franța în 1944–1945, după care acest bilanț a fost în mare parte înecat în inflație). În vara anului 2013, bilanțul Băncii Japoniei se apropie de 40% din PIB. Pentru serii istorice privind bilanțurile principalelor bănci centrale, a se vedea anexa tehnică. Analiza acestor bilanțuri este instructivă și permite să se constate că ele sunt încă departe de a-și fi regăsit nivelurile cele mai înalte din trecut. De altfel, inflația depinde de multiple forțe și în special de concurența internațională a prețurilor și salariilor, care tinde în prezent să le mențină la nivel scăzut și să orienteze creșterile către prețurile activelor.

finanțeze tranziția energetică, să investească în universități, să piloteze ansamblul economiei. Singura problemă este, evident, că băncile centrale nu au o administrație utilată pentru aceasta și, în primul rând, nu au legitimitatea democratică pentru a întreprinde astfel de lucruri. Redistribuirile operate de băncile centrale sunt imediate și potențial infinite, dar pot fi în aceeași măsură infinit de prost țintite (la fel ca efectele inflației asupra inegalităților) și, prin urmare, este preferabil să nu depășească o anumită amploare. Din acest motiv, băncile centrale operează în cadrul unui mandat strict, concentrat în jurul stabilității sistemului financiar. În practică, atunci când puterea publică decide să vină în ajutorul anumitor sectoare industriale, ca în cazul firmei General Motors, în Statele Unite ale Americii, în 2009–2010, statul american, și nu banca centrală este cel care ia în sarcină directă împrumuturile, participațiile și diversele acorduri privind obiectivele încheiate cu entitatea în cauză. Același lucru se întâmplă și în Europa: politica industrială sau universitară depinde de state, și nu de banca centrală. Nu este vorba despre o imposibilitate tehnică, ci de o problemă de guvernanță democratică. Faptul că durează până când impozitele și bugetele publice sunt votate și aplicate nu este o întâmplare: atunci când se deplasează fracțiuni importante ale bogăției naționale, este bine să nu se facă greșeli.

Printre multiplele controverse referitoare la limitele rolului băncilor centrale, există două aspecte care au o legătură specială cu studiul nostru și merită discuții suplimentare. Este vorba, pe de-o parte, de complementaritatea dintre reglementarea bancară și impozitul pe capital (aspect care este perfect ilustrat, de exemplu, de recenta criză cipriotă) și, pe de altă parte, despre limitele, tot mai evidente, ale arhitecturii

instituționale în vigoare actualmente în Europa (unde este în curs experimentarea unei construcții inedite în istorie, cel puțin la această scară: o monedă fără stat).

Criza cipriotă: când impozitul pe capital se adaugă reglementării bancare

Primul rol al băncilor centrale, de neînlocuit, este garantarea stabilității sistemului financiar. Acestea sunt cel mai bine plasate pentru a se asigura zilnic de poziția diferitelor bănci, pentru a le finanța la nevoie și pentru a verifica funcționarea normală a sistemului de plăți. Ele sunt uneori ajutate în acest sens de autorități și structuri care au în mod specific sarcina reglementării bancare, de exemplu, pentru a distribui licențele necesare pentru funcționarea unei instituții financiare (nu se poate înființa o bancă într-un garaj) sau pentru a verifica dacă rapoartele prudențiale în vigoare sunt respectate (adică volumele rezervelor și activelor considerate puțin riscante, pe care băncile trebuie să le dețină pentru a putea împrumuta sau investi o anumită sumă în active mai riscante). În toate țările, băncile centrale și autoritățile de reglementare bancară (care le sunt adesea atașate) conlucrează. În proiectul actualmente în curs de realizare a uniunii bancare europene, BCE trebuie să joace rolul central. În reglementarea anumitor crize bancare, considerate deosebit de importante, băncile centrale lucrează împreună și cu structurile internaționale create în acest sens, începând cu Fondul Monetar Internațional. Este vorba în special de cazul, de acum renumit, al „Troika", care grupează Comisia Europeană, BCE și FMI, și care încearcă

din 2009–2010 să pună capăt crizei financiare europene, amestecând uneori criza datoriei publice cu o criză bancară, în special în Europa de Sud. Recesiunea din 2008–2009 a dus într-adevăr la o agravare a îndatorării publice, care era deja foarte crescută în ajunul crizei, în majoritatea țărilor (în special, în Grecia și în Italia) și la o rapidă deteriorare a bilanțurilor bancare, în special în țările atinse de explozia bulei imobiliare (începând cu Spania). Cele două crize sunt, până la urmă, indisolubil legate între ele. Băncile dețin titluri de datorie publică, despre care nimeni nu știe cât valorează (*haircut* a fost masivă în Grecia, și chiar dacă s-a spus că această soluție unică nu se va repeta, adevărul este că, obiectiv vorbind, este foarte greu să se prevadă urmarea acțiunii în astfel de circumstanțe), iar finanțele publice ale statului nu pot decât să continue să se degradeze, atât timp cât va dura marasmul economic care el însuși depinde în mare parte de blocajul sistemului financiar și al creditului.

Una dintre dificultăți este că nici Troika, nici autoritățile publice din diferite țări în cauză nu dispun de sisteme de transmisie automată a informațiilor bancare internaționale și de „cadastru financiar", care le-ar permite să repartizeze în mod transparent și eficace pierderile și eforturile. Am evocat deja, în capitolul precedent, cazul Italiei și al Spaniei și dificultățile pe care le-au întâmpinat în a înființa singure un impozit progresiv pe capital, pentru a-și reface finanțele publice. Cazul Greciei este și mai extrem. Toată lumea cere Greciei să își oblige cetățenii cei mai avuți să plătească impozite. Aceasta este, fără îndoială, o idee excelentă. Problema este că, în lipsa unei cooperări internaționale adecvate, Grecia nu are, evident, mijloacele de a impune singură o fiscalitate justă

și eficace, pentru că este foarte ușor pentru cetățenii ei cei mai bogați să-și deplaseze fondurile în străinătate, adesea în alte țări europene. Or, autoritățile europene și internaționale nu au luat nici o măsură care să permită oferirea unui astfel de cadru reglementar și juridic[1]. În consecință, în lipsa unor resurse fiscale adecvate, Grecia, ca și celelalte țări atinse de criză, este adesea incitată să găsească încasări renunțând la activele publice care i-au rămas, adesea la preț scăzut, ceea ce pentru cumpărătorii în cauză – greci sau europeni de diferite naționalități – este fără nici o îndoială mai interesant decât să plătească impozite.

Un caz deosebit de interesant este cel al crizei cipriote din martie 2013. Cipru este o insulă de 1 milion de locuitori, care a intrat în Uniunea Europeană în 2004, apoi în zona euro, în 2008. Sectorul său bancar este hipertrofiat, aparent datorită depozitelor străine foarte semnificative, în special cele ruse, atrase de slaba fiscalitate și de latura discretă a autorităților locale. Conform declarațiilor responsabililor din cadrul Troika, s-ar părea că aceste depozite ruse includ enorme sume individuale. Fiecare își imaginează, prin urmare, oligarhi ale căror proprietăți se cifrează la zeci de milioane de euro sau chiar miliarde de euro, dacă ne luăm după clasamentele averilor publice publicate de reviste. Problema este că nici o statistică, nici chiar aproximativă, nu a fost publicată de autoritățile europene sau de FMI. Cel mai probabil este că nici aceste instituții nu știu mare lucru despre acest subiect, din simplul motiv că nu s-au străduit niciodată să facă progrese în

[1] Așa cum am constatat în capitolul precedent, discuțiile despre posibilele modificări ale reglementărilor europene referitoare la transmiterea automată de informații bancare abia au început în cursul anului 2013 și sunt foarte departe de a se fi terminat.

această chestiune, de altfel esențială. O asemenea opacitate nu facilitează reglementarea pacifică și rațională a unui astfel de conflict. Problema este, într-adevăr, că băncile cipriote nu mai au banii care figurează în bilanțul lor. Sumele, se pare, au fost investite în titluri grecești, astăzi devalorizate, și în investiții imobiliare, în parte iluzorii. Cât se poate de firesc, autoritățile europene ezită să folosească banii contribuabililor europeni pentru a sponsoriza băncile cipriote fără contrapartidă, mai ales dacă este vorba, până la urmă, să se sponsorizeze milionari ruși.

După luni de reflecție, membrii Troika au avut ideea dezastruoasă de a propune o taxă excepțională pe toate depozitele bancare, cu următoarele rate: 6,75% până la 100 000 euro și 9,9%, peste acest prag. Ideea poate părea interesantă, în măsura în care ea seamănă cu o taxă progresivă pe capital. Cu două nuanțe importante. În primul rând, foarte ușoara progresivitate este evident iluzorie. Pentru omul de rând, înseamnă să se taxeze aproape la fel micul deponent cipriot, care deține 10 000 de euro în contul de economii, și oligarhul rus, care posedă 10 milioane de euro. Apoi, baza de impozitare nu a fost niciodată definită precis de autoritățile europene și internaționale care se ocupă de dosar. S-ar părea că ar fi vizate numai depozitele bancare în sensul strict și că ar fi suficient să îți transferi activele într-un cont de valori mobiliare în acțiuni sau în obligațiuni, sau către alte active financiare sau imobiliare, pentru a evita complet impozitul. Altfel spus, dacă această taxă ar fi fost aplicată, ea ar fi fost, fără îndoială, în mod brutal regresivă, ținând cont de compoziția și de posibilitățile de realocare a celor mai importante portofolii. Propusă în martie 2013, după ce a fost adoptată în unanimitate de

membrii Troika și de cei șaptesprezece miniștri ai Finanțelor, reprezentanți ai țărilor din zona euro, taxa a fost respinsă violent de populație. În cele din urmă, a fost adoptată o nouă soluție, care a constat în exonerarea depozitelor mai mici de 100 000 de euro (ceea ce, în principiu, este nivelul de garanție prevăzut în proiectul uniunii bancare europene în curs de aplicare). Modalitățile exacte de punere în practică rămân în continuare relativ neclare. O abordare bancă cu bancă pare a fi în curs de aplicare, fără să se știe precis nivelurile prelevărilor și bazele de impozitare folosite.

Acest episod este interesant, pentru că ilustrează limitele băncilor centrale și ale autorităților financiare. Punctul lor forte este rapiditatea de acțiune; punctul lor slab este capacitatea limitată de a calibra corect redistribuirile pe care le operează. Concluzia este că impozitul progresiv pe capital nu este util doar ca impozit permanent, ci el poate juca un rol central și sub forma impozitelor excepționale (cu rate eventual destul de ridicate) în cadrul reglementării crizelor bancare majore. În cazul cipriot, nu este neapărat șocant să li se ceară un efort deponenților, în măsura în care țara în ansamblu poartă o răspundere pentru strategia de dezvoltare aleasă de guvernul ei. Ceea ce este profund șocant, în schimb, este că nici măcar nu se încearcă găsirea mijloacelor pentru a organiza o repartizare justă, transparentă și progresivă a eforturilor. Vestea bună este că acest lucru va determina poate autoritățile internaționale să vadă limitele instrumentelor de care dispun. Dacă îi întrebăm pe responsabilii implicați de ce propunerea taxei cipriote era așa de puțin progresivă și avea o bază de impozitare atât de redusă, răspunsul imediat va fi că nimeni nu dispunea de informațiile bancare necesare pentru a aplica

un barem mai progresiv[1]. Vestea proastă este lipsa de grabă a autorităților implicate în rezolvarea problemei, în condițiile în care soluția tehnică este la îndemână. Nu este deloc exclus ca impozitul progresiv pe capital să suscite blocaje pur ideologice și ca aceste blocaje să fie în continuare foarte departe de a fi depășite.

Euro: o monedă fără stat pentru secolul XXI?

Dincolo de diferitele crize bancare din Europa de Sud, se vede clar că aceste episoade pun o problemă mai generală, care este cea a arhitecturii generale a Uniunii Europene. Cum s-a ajuns să se creeze, pentru prima dată în istorie la această scară, o monedă fără stat? În măsura în care PIB-ul Uniunii Europene reprezintă în 2013 aproape un sfert din PIB-ul mondial, aceasta este o întrebare de interes general, dincolo de interesul locuitorilor zonei.

Răspunsul dat acestei întrebări în general este că această creare a monedei euro, decisă în 1992 prin Tratatul de la Maastricht, în contextul căderii Zidului și al unificării germane, monedă care a și apărut efectiv în bancomate la 1 ianuarie 2002, nu este decât o etapă în cadrul unui proces îndelungat. Uniunea monetară duce, în mod firesc, la o uniune politică, fiscală, bugetară, o uniune din ce în ce mai strânsă. Este suficient să ai răbdare și să nu sari peste etape. Fără îndoială,

[1] În speță, pentru a aplica un barem progresiv este indispensabil să se adune informații privind toate activele deținute de aceeași persoană în diferite conturi și la diferite bănci (în mod ideal, în Cipru și în toată Uniunea Europeană). Avantajul taxei puțin progresive este că aceasta putea fi aplicată la nivelul fiecărei bănci luate individual.

în parte este adevărat. Mi se pare însă că, refuzând mereu să prevedem exact calea de urmat, refuzând întruna dezbaterea precisă privind itinerarul, etapele și punctul de sosire, riscăm uneori să ne rătăcim. Dacă Europa a decis crearea unei monede fără stat în 1992, nu a făcut-o doar din pragmatism. A făcut-o și pentru că acest acord instituțional a fost conceput la sfârșitul anilor 1980 și la începutul anilor 1990, într-un moment în care se credea că unica funcție a băncilor centrale era să urmărească pasiv ce se întâmplă, adică să se asigure că inflația rămâne slabă. După stagflația din anii 1970, guvernele și opinia publică s-au lăsat convinse că băncile centrale trebuiau, înainte de orice altceva, să fie independente de puterea politică și să aibă drept unic obiectiv o țintă de inflație slabă. În felul acesta s-a ajuns să se creeze o monedă fără stat și o bancă centrală fără guvern. Această viziune inertă asupra băncilor centrale s-a făcut țăndări ca urmare a crizei din 2008, când toată lumea a redescoperit rolul crucial jucat de aceste instituții în caz de criză gravă și caracterul total neadaptat al organizării instituționale europene.

Doresc să fiu bine înțeles. Ținând cont de puterea infinită de emisiune monetară care aparține băncilor centrale, este perfect legitim ca ea să fie restrânsă prin statute rigide și prin misiuni clar definite. Așa cum nimeni nu dorește să dea unui șef de guvern puterea de a schimba după bunul plac numele președinților sau al profesorilor universitari (să nu mai vorbim despre conținutul cursurilor lor), nu este deloc surprinzător că există restricții puternice, care guvernează relațiile puterii politice cu autoritățile monetare. Trebuietotuși precizate limitele acestei independențe. Din câte cunosc, nimeni nu a propus în ultimele decenii să se redea băncilor centrale statutul privat

pe care îl aveau în multe țări, până la Primul Război Mondial sau chiar, adesea, până în 1945[1]. Concret, faptul că băncile centrale sunt instituții publice are drept consecință numirea conducătorilor acestora de către guverne și uneori de către parlamente. Ei sunt adesea irevocabili pe durata mandatului (în general, cinci sau șase ani), dar aceasta semnificătotuși că pot fi înlocuiți ulterior, dacă politica lor este considerată inadecvată, ceea ce nu este puțin lucru. Practic vorbind, conducerea Rezervei Federale, a Băncii Japoniei sau a Băncii Angliei are obligația de colabora cu guvernele alese democratic și legitime. În mod special, în fiecare dintre aceste țări, banca centrală a jucat un rol-cheie în stabilizarea ratei dobânzii la datoria publică la un nivel scăzut și previzibil.

În cazul Băncii Centrale Europene, există dificultăți particulare. În primul rând, statutul BCE este mai restrictiv decât altele: obiectivul de inflație scăzută a devenit mai important decât acela de ocupare totală a forței de muncă și de creștere, ceea ce reflectă contextul ideologic în care ea a fost concepută. Și mai important este că statutul ei împiedică BCE să devină achizitor al împrumuturilor publice în momentul emiterii lor: aceasta trebuie, în primul rând, să lase băncile private să împrumute bani statelor membre ale zonei euro (eventual, la o rată mai mare decât cea la care BCE a împrumutat băncilor

[1] De exemplu, cei două sute dintre cei mai mari acționari joacă, prin statut, un rol central în guvernarea Băncii Franței, din 1803 până în 1936, și ei determină, în fapt, politica monetară a țării. Acest rol este profund contestat de Frontul Popular (guvernatorii și subguvernatorii, numiți de guven, nu mai au nevoie să fie acționari), înaintea naționalizării complete și definitive din 1945. Începând de la această dată, Banca Franței nu mai are acționari privați și este o instituție exclusiv publică, la fel ca majoritatea băncilor centrale din lume.

private), apoi să răscumpere titlurile pe piața secundară, ceea ce a sfârșit prin a face pentru țările din Europa de Sud, după multe ezitări[1]. În termeni mai generali, este evident că principala dificultate constă în faptul că BCE se află în situația de a face față la șaptesprezece datorii publice naționale diferite și șaptesprezece guverne naționale și este foarte dificil să-și îndeplinească rolul stabilizator într-un astfel de context. Dacă Rezerva Federală ar trebui în fiecare dimineață să aleagă între datoria statelor Wyoming, California și New York și să stabilească ratele și cantitățile în funcție de percepția ei despre tensiunea din fiecare piață în parte, sub presiunea diferitelor regiuni, i-ar fi foarte greu să ducă o politică monetară serenă.

Începând cu momentul introducerii monedei euro în 2002 și până în 2007–2008, ratele dobânzii erau cu rigurozitate aceleași pentru diferitele țări. Nimeni nu anticipa o posibilă ieșire din euro, prin urmare totul părea să funcționeze bine. Dar, după începerea crizei financiare mondiale, ratele au început să difere masiv. Trebuie măsurată amploarea consecințelor asupra bugetelor publice. Când datoria publică se apropie de un an de PIB, o diferență de câteva puncte la rata dobânzii are consecințe considerabile. Este aproape imposibil de organizat o dezbatere democratică senină privind eforturile necesare și reformele indispensabile ale statului social, în fața unor asemenea incertitudini. Pentru țările din Europa de Sud, aceasta este într-adevăr cea mai rea dintre combinații. Înainte

[1] Unul dintre momentele-cheie ale crizei grecești este anunțul făcut de BCE în decembrie 2009 în sensul că nu va mai accepta titluri grecești ca garanție, în cazul în care Grecia va ajunge să fie degradată de agențiile de rating (în condițiile în care nimic din statutul ei nu o obliga să procedeze astfel).

de crearea monedei euro, era posibil pentru ele să-și devalorizeze moneda, ceea ce le permitea măcar să restabilească competitivitatea și să relanseze activitatea economică. Speculareа cu ratele naționale ale dobânzii este, într-un anume sens, și mai destabilizatoare decât speculațiile de pe vremuri cu ratele de schimb intraeuropene, cu atât mai mult cu cât, între timp, bilanțurile bancare internaționale au căpătat o amploare atât de mare, încât este suficient să apară un moment de panică în rândul câtorva operatori de piață pentru a se produce mișcări de foarte mare amploare la nivelul unor țări precum Grecia, Portugalia sau Irlanda, sau chiar Spania sau Italia. Logic vorbind, compensația pentru pierderea suveranității monetare ar trebui să fie accesul la o datorie publică securizată și cu un nivel scăzut și previzibil.

Problema unificării europene

Numai punerea la comun a datoriilor publice ale zonei euro, sau cel puțin ale țărilor din cadrul ei care doresc acest lucru, ar permite ieșirea din aceste contradicții. Propunerea germană referitoare la „fonduri de amortizare", menționată anterior, este un bun punct de plecare, dar îi lipsește dimensiunea politică[1]. Concret, este imposibil să se decidă cu douăzeci de ani înainte care va fi ritmul exact al „amortizării", adică ritmul în care stocul datoriei comune va fi readus la pragul dorit. Totul va depinde de multipli parametri, începând cu

[1] Cealaltă limitare, mai tehnică, a „fondului de amortizare" este că, ținând seama de amploarea *roll over* (o bună parte a datoriei are termen de câțiva ani și trebuie reînnoită în mod regulat, în special în Italia), limita de 60% din PIB va fi atinsă după câțiva ani; prin urmare, întregul ansamblu al datoriei publice va trebui mutualizat.

conjunctura economică. Pentru a stabili ritmul dezîndatorării comune, adică al deficitului public al zonei euro, trebuie creat un adevărat Parlament bugetar al zonei euro. Cea mai bună soluție ar fi ca acesta să fie constituit pornind de la deputații Parlamentelor naționale, astfel încât să se construiască o suveranitate parlamentară europeană pornind de la legitimitățile democratice naționale[1]. Ca toate Parlamentele, această Cameră ar lua decizii cu majoritate de voturi după dezbateri publice și în contradictoriu. Vor apărea coaliții pe baze în parte politice și în parte naționale; deciziile luate nu ar fi perfecte; dar, cel puțin, s-ar ști ce s-a decis și din ce motiv, ceea ce nu este puțin lucru. Aceasta pare o evoluție mai promițătoare decât aceea de a se baza pe actualul Parlament European, care are inconvenientul de a fi alcătuit din douăzeci și șapte de țări (dintre care multe nu sunt membre ale zonei euro și nu doresc în această etapă să urmeze integrarea europeană) și de a ocoli prea des suveranitățile parlamentare naționale, ceea ce ar părea problematic, fiind vorba de decizii referitoare la deficitele bugetare naționale. Aceasta explică, fără îndoială, de ce transferurile de competență în direcția Parlamentului European au fost întotdeauna foarte limitate și, fără îndoială, vor rămâne astfel încă mult timp. A sosit momentul să se ia act de acest lucru și să se constituie o Cameră parlamentară adaptată voinței de unificare exprimate de țările din zona euro (a căror renunțare

[1] Acest Parlament ar putea avea aproximativ cincizeci de membri pentru fiecare dintre țările mari din zonă, în raport cu numărul locuitorilor. Membrii ar putea proveni din Comisiile de Finanțe și din cele pentru Probleme Sociale ale Parlamentelor naționale, sau ar putea fi aleși în alt mod. Noul tratat european adoptat în 2012 prevede o „conferință a Parlamentelor naționale", dar nu este vorba decât de o adunare pur consultativă, fără putere proprie și, *a fortiori*, fără datorie comună.

la suveranitatea monetară este ilustrarea cea mai clară, cu condiția să se cântărească bine consecințele).

Sunt posibile mai multe variante de organizare instituțională complementare. În primăvara lui 2013, autoritățile italiene și-au asumat propunerea făcută cu mai mulți ani în urmă de responsabilii politici germani, referitoare la alegerea prin sufragiu universal a unui președinte al Uniunii Europene, propunere care, logic, ar trebui să fie însoțită de o extindere a puterilor sale. Începând din momentul în care Parlamentul bugetar votează deficitul zonei euro, pare evident ca un ministru european al Finanțelor să răspundă în fața acestei Camere și să-i prezinte proiectul de buget și de deficit. Ceea ce este sigur totuși este că zona euro nu se poate lipsi de o veritabilă incintă parlamentară în care să decidă public, democratic și suveran opțiunile de strategie bugetară și, la modul mai general, modul în care înțelege să iasă din criza bancară și financiară în care se zbate. Consiliile șefilor de stat sau consiliile miniștrilor de Finanțe nu pot, în nici un mod, face acest oficiu. Aceste reuniuni sunt secrete, nu presupun nici o dezbatere publică desfășurată conform principiului contradictorialității și se încheie în mod regulat cu comunicate nocturne ale victoriei, în care se anunță salvarea Europei, în timp ce participanții înșiși nu par întotdeauna să știe foarte bine ce au hotărât. Cazul deciziei privind taxa cipriotă este emblematic: ea a fost decisă oficial în unanimitate, dar nimeni nu a fost dispus să-și asume acest lucru în mod public[1]. O asemenea situație este demnă

[1] Versiunea oficială este că această cvasi-*flat tax* pe depozite a fost adoptată la cererea președintelui cipriot, care ar fi dorit să-i taxeze puternic pe micii depunători, pentru a evita plecarea celor mai mari. Fără îndoială, așa stau lucrurile în parte: această criză ilustrează și drama țărilor mici, în contextul mondializării, țări care, pentru a-și salva pielea și a-și găsi nișa,

de Europa Congresului de la Viena (1815) și, evident, nu este adaptată secolului XXI. Propunerile germane și italiene menționate mai sus arată că progresele sunt posibile. Este surprinzător, cu toate acestea, să constați în ce măsură Franța, altfel promptă în a da lecții în materie de solidaritate europeană, în special în ceea ce privește mutualizarea datoriilor (cel puțin la nivel retoric[1]), este absentă din această dezbatere, dincolo de alternanțele politice[2].

În absența unei evoluții de această natură, este foarte dificil să se imagineze o soluție durabilă pentru criza zonei euro. În afară de punerea în comun a datoriei și a deficitului, există,

---

sunt uneori gata să se implice în concurența fiscală cea mai feroce pentru a atrage capitalurile cele mai puțin recomandabile. Problema este că nu vom afla niciodată: toate negocierile s-au desfășurat cu ușile închise.

[1] Actualul guvern francez este prin retorică în favoarea mutualizării datoriilor, dar nu a formulat o propunere precisă și pretinde a considera că fiecare țară ar putea continua să decidă în colțul ei ce cantitate de datorie comună dorește să emită, ceea ce este imposibil. Mutualizarea implică votul unui deficit comun (fiecare țară ar putea păstra o datorie proprie, dar aceasta nu ar putea fi decât de dimensiuni modeste, după imaginea datoriilor colectivităților locale și regionale sau ale statelor americane). Cum este cât se poate de logic, președintele Bundesbank declară în mod regulat în media că o carte de credit nu se poate împărți fără a împărți și alegerea sumelor cheltuielilor.

[2] Explicația obișnuită este următoarea: conducătorii francezi sunt traumatizați de înfrângerea lor la referendumul din 2005 privind Tratatul constituțional european. Argumentul nu convinge total, în măsura în care TCE, ale cărui prevederi au fost, în mare parte, adoptate ulterior fără să treacă prin calea referendară, nu conținea practic nici o inovație democratică substanțială și consacra puterea nelimitată a Consiliului șefilor de stat și miniștrilor, adică neputința Europei actuale. Este posibil ca în cultura prezidențială franceză să se găsească motivul pentru care reflecția asupra uniunii politice europene ar fi mai puțin avansată decât în Germania sau în Italia.

desigur, alte instrumente bugetare și fiscale pe care fiecare țară nu mai este cu adevărat capabilă să și le asume individual și pe care ar fi logic să le mutualizeze. Primul exemplu care îmi vine în minte este, firește, impozitul progresiv pe capital, analizat în capitolul precedent.

Un exemplu și mai evident este impozitul pe profitul societăților. Acest impozit este, fără îndoială, cel pentru care concurența fiscală între statele europene este cea mai feroce, de la începutul anilor 1990. În mod particular, mai multe țări mici, în primul rând Irlanda, apoi unele din fosta Europă de Est, au făcut din impozitul redus pe profitul societăților una dintre axele principale ale strategiei lor de dezvoltare și de atractivitate internațională. În principiu, într-un sistem fiscal ideal, fondat pe schimburi automate de informații bancare perfect fiabile, impozitul pe societăți nu ar juca decât un rol limitat. Nu ar fi decât o sumă reținută în avans din impozitul pe venit (sau din impozitul pe capital), plătită de acționarul sau de creditorul individual[1]. În practică, problema este că această deducere a taxei la sursă este adesea un sold al întregii sume, în sensul că o bună parte a bazei fiscale declarate la nivelul profiturilor impozabile ale societăților nu se regăsește niciodată la nivelul venitului impozabil individual – de unde importanța reținerii unei rate semnificative la sursă la nivelul impozitului pe societăți.

[1] Impozitul progresiv pe venit sau pe capital este mai satisfăcător decât impozitul pe societăți, întrucât el permite gradarea ratei în funcție de nivelul venitului sau al capitalului individual (în timp ce impozitul pe societăți taxează la aceeași rată toate beneficiile realizate, fie că acționarul este mic, fie că este mare).

O soluție bună ar fi să existe o declarație de profituri unică la nivel european și să se repartizeze apoi încasările în funcție de un criteriu mai puțin manipulabil decât sunt actualmente profiturile pe filială. Problema sistemului actual este că societățile multinaționale sunt uneori în situația de a plăti sume ale impozitelor pe societăți total derizorii, de exemplu localizându-și profiturile, în mod pur fictiv, într-o microfilială, aflată pe un teritoriu sau într-o țară taxată puțin, fără nici o sancțiune și adesea cu conștiința cât se poate de liniștită[1]. Este, fără îndoială, mai rezonabil să abandonăm ideea de a putea localiza profiturile pe un anumit teritoriu și de a repartiza încasările pe baza vânzărilor sau a salariilor.

O problemă asemănătoare se pune în cazul impozitului pe capitalul individual. Principiul general pe care se bazează majoritatea convențiilor fiscale este principiul reședinței: fiecare țară impozitează veniturile și patrimoniile persoanelor rezidente pe teritoriul ei timp de peste șase luni pe an. Acest principiu practic este tot mai dificil de aplicat în Europa, în special în

[1] Dacă ar fi să credem anumite declarații ale managerilor unor societăți cum este Google, s-ar părea că discursul lor arată cam așa: „Noi îmbogățim societatea mult mai mult decât lasă să se creadă profiturile și salariile noastre; prin urmare, am putea cel puțin să plătim impozite mici". De fapt, dacă o societate sau o persoană aduce restului economiei o bunăstare marginală superioară prețului pe care îl facturează pentru produsele sale, atunci este perfect legitim ca ea să plătească impozite mici sau chiar să fie subvenționată (în economie, se numește „externalitate pozitivă"). Problema este, evident, că fiecare are interesul să pretindă că aduce o externalitate pozitivă considerabilă pentru restul universului. Or, Google nu a prezentat, așa cum se procedează, nici măcar inițierea unui început al unui studiu care să sugereze că ei se încadrează efectiv în această categorie. În orice caz, este cât se poate de evident că este dificil să se organizeze viața comună într-o lume unde fiecare pretinde să-și stabilească singur rata de impozitare.

zonele frontaliere (de exemplu, între Franța și Belgia). De altfel, patrimoniul a fost întotdeauna în parte impus în funcție de localizarea activului, și nu a deținătorului. De exemplu, taxa funciară se plătește pe un imobil parizian, inclusiv dacă proprietarul locuiește în partea cealaltă a lumii și indiferent de naționalitatea lui. Același principiu se aplică impozitului pe avere, dar exclusiv pentru bunurile imobiliare. Nimic nu ar interzice să se aplice și activelor financiare, în funcție de localizarea activității economice a societății corespondente. Acest lucru privește și titlurile de datorie publică. O astfel de extindere la activele financiare a principiului „rezidenței capitalului" (și nu al rezidenței deținătorului) presupune, evident, existența transmisiilor automate de informații bancare, care să permită urmărirea structurilor complexe ale acționariatului. Aceste impozite pun, de altfel, problema multinaționalității[1]. Este cât se poate de evident că răspunsurile adecvate la toate aceste întrebări nu pot fi date decât la nivel european (chiar mondial). Soluția cea mai bună ar fi, prin urmare, să se încredințeze Parlamentului bugetar al zonei euro sarcina acestor instrumente.

Toate acestea sunt utopii? Nu mai mult decât a pretinde crearea unei monede fără stat. Începând din momentul în care țările au renunțat la suveranitatea lor monetară, pare indispensabil să li se redea o suveranitate fiscală asupra unor subiecte care, de aici înainte, scapă statelor-națiuni, precum rata dobânzii la datoria publică, impozitul progresiv pe capital sau

[1] S-a propus recent să se verse organizațiilor internaționale un impozit mondial pe avere. Avantajul este că acest impozit ar deveni independent de naționalități și ar putea reprezenta un mod de a proteja dreptul la multinaționalitate. Pe această temă, a se vedea P. Weil, „Let them eat slightly less cake: an international tax on the wealthiest citizens of the world", Policy Network, 2011.

impozitarea profiturilor societăților multinaționale. Pentru țările europene, prioritatea astăzi ar trebui să fie construirea unei puteri publice continentale, capabile să reia controlul capitalismului patrimonial și al intereselor private și să promoveze modelul social european în secolul XXI; micile dezacorduri între modele naționale sunt relativ secundare, întrucât importantă este supraviețuirea modelului comun[1].

De asemenea, trebuie subliniat că, în absența unei astfel de uniuni politice europene, este aproape sigur că forțele concurenței fiscale vor continua să-și facă simțite efectele. Ar fi greșit să credem că am văzut finalul concurenței fiscale. În special, următoarele etape ale întrecerii pentru scăderea impozitului pe societăți sunt deja stabilite, cu proiectele de tip „ACE", care ar putea ajunge pur și simplu la o suprimare a impozitului pe societăți, pe termen scurt[2]. Fără a încerca să dramatizăm cu orice preț, mi se pare important să înțelegem

[1] Această concluzie este destul de apropiată de cea a lui D. Rodrik, conform căreia statul-națiune, democrația și globalizarea constituie un trio instabil în secolul XXI (unul dintre cei trei termeni trebuie să abdice în fața celorlalți doi, cel puțin în parte). A se vedea D. Rodrik, *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy,* Norton, 2011.

[2] Sistemul ACE (Allowance for Corporate Equity), adoptat în Belgia în 2006 (de unde multiplele localizări fictive de societăți), constă în autorizarea unei deduceri a beneficiului impozabil corespunzător randamentului „normal" al acțiunilor. Acest sistem este prezentat ca echivalent al deducerii dobânzilor și ca un mod tehnic de egalizare a condițiilor de impozitare a acțiunilor și obligațiunilor. Dar există și un alt mod de abordare, aplicat de Germania (și, recent, de Franța), care constă în limitarea deducerii dobânzilor. Anumite părți implicate în această dezbatere, ca de exemplu FMI și, într-o oarecare măsură, Comisia Europeană, pretind a crede că cele două soluții sunt echivalente, când în realitate nu sunt deloc: dacă se deduce în același timp randamentul „normal" al acțiunilor și al obligațiunilor, este foarte sigur că impozitul dispare.

că un curs normal al concurenței fiscale este să conducă spre o predominanță a impozitelor pe consum, adică spre un sistem fiscal din secolul al XIX-lea, care nu permite nici un fel de progresivitate și le favorizează în practică pe persoanele care au mijloace de a economisi sau de a se muta din casa lor sau, și mai bine, ambele[1]. Putem totuși observa că anumite cooperări fiscale avansează uneori mai repede decât s-ar fi putut imagina *a priori*, așa cum demonstrează proiectul de taxă pe tranzacțiile financiare, care ar putea deveni una dintre primele taxe cu adevărat europene. Chiar dacă importanța unei astfel de taxe pare mult mai modestă decât cea a impozitului pe capital sau a impozitului pe profit (atât în ceea ce privește încasările, cât și impactul distributiv), această evoluție recentă demonstrează că nu se știe niciodată[2]. Istoria politică și fiscală își inventează întotdeauna propriile căi.

[1] În mod special, ratele diferențiate pe tip de bunuri nu permit decât o clasificare extrem de grosieră pe clase de venit. Principalul motiv pentru care TVA este atât de apreciată de guvernele europene actuale este că ea permite *de facto* taxarea bunurilor importate și efectuarea de miniamortizări. Este, bineînțeles, un joc cu miză nulă (după ce fiecare a făcut la fel, nu mai există nici un avantaj competitiv), simptomatic pentru o uniune monetară foarte puțin cooperativă. Cealaltă justificare clasică pentru impozitul pe consum se bazează pe ideea de a favoriza investiția, dar fundamentele conceptuale ale unei astfel de abordări nu sunt foarte clare (mai ales într-o perioadă istorică în care raportul capital/venit este relativ ridicat).

[2] Această taxă are ca obiectiv diminuarea volumului de tranzacții financiare cu frecvență foarte mare, ceea ce este, bineînțeles, un lucru bun. Dar, prin definiție, ea nu poate preleva multe încasări, pentru că scopul însuși este să se elimine sursa. Estimările încasărilor realizate referitor la această taxă păcătuiesc adesea prin optimism. În mod sigur, ele nu pot depăși 0,5% din PIB, ceea ce este cu atât mai bine, pentru că o astfel de taxă nu permite, prin definiție, nici un fel de încadrare în funcție de nivelul venitului sau al capitalului individual. A se vedea anexa tehnică.

Puterea publică și acumularea de capital în secolul XXI

Să ne dăm acum câțiva pași înapoi, pentru a avea o perspectivă mai largă asupra mizelor imediate ale construcției europene, și să ne punem următoarea întrebare: într-o societate ideală, care ar fi nivelul preferabil al datoriei publice? Să o spunem direct: nu există o certitudine absolută pe această temă și numai deliberarea democratică ne poate permite să răspundem la această întrebare, în funcție de obiectivele pe care și le stabilește o societate și de provocările particulare cărora le face față. Este sigur însă că nu e posibil să se dea un răspuns de bun-simț, dacă nu se pune cu aceeași ocazie o întrebare mai cuprinzătoare: care este nivelul preferabil al capitalului public și care este nivelul ideal al capitalului național în ansamblul lui?

În cadrul acestei cărți, am studiat în detaliu evoluția raportului capital/venit β în diferite țări, de-a lungul secolelor. Am analizat și modul în care raportul β pe termen lung era determinat de rata economisirii și de rata creșterii țării în cauză, prin intermediul legii $\beta = s/g$. Dar nu ne-am pus încă problema raportului β preferabil. Într-o societate ideală, ar trebui să dispunem de cinci ani de venit național în stoc de capital sau de zece ani sau poate de douăzeci de ani? Cum să abordezi această întrebare? Nu se poate da un răspuns exact. Dar se poate stabili, ca ipoteză, o limită maximă a cantității de capital care *a priori* poate fi avută în vedere spre acumulare. Acest nivel maxim constă în a acumula atât capital încât randamentul capitalului r, care se presupune egal cu productivitatea lui marginală, scade la nivelul ratei de creștere g. Dacă o luăm ad litteram, această regulă $r = g$, botezată „regula

de aur a acumulării capitalului" de către Emund Phelps în 1961, ar implica un stoc de capital mult mai mare decât cele observate de-a lungul istoriei, pentru că, așa cum am văzut, randamentul a fost întotdeauna net superior ratei de creștere. Inegalitatea r > g a fost deosebit de masivă până în secolul al XIX-lea (cu un randament mediu de ordinul a 4%–5% și o creștere sub 1%) și va fi probabil din nou în secolul XXI (cu un randament mediu tot în jur de 4%–5% și o creștere pe termen lung fără îndoială abia peste 1,5%[1]). Este foarte dificil de spus ce cantitate de capital ar trebui acumulată pentru ca rata randamentului să scadă sub 1% sau 1,5%. Este sigur că va fi nevoie de mult peste cei șase–șapte ani de venit național observați actualmente în țările cele mai intensive în capital: poate va trebui să se acumuleze echivalentul a zece–cincisprezece ani de venit național în capital, poate chiar mai mult. Pentru ca randamentul să scadă la rata de creștere minusculă observată înainte de secolul al XVIII-lea (sub 0,2%), este dificil de imaginat ceea ce ar putea reprezenta aceasta din punctul de vedere al raportului capital/venit. Poate ar trebui să fi acumulat echivalentul a douăzeci sau treizeci de ani de venit național în capital, astfel încât fiecare să dispună de atât de multe imobile și case, de echipamente și mașini, utilaje de tot felul, încât o unitate suplimentară să aducă mai puțin de 0,2% ca producție suplimentară anuală.

La drept vorbind, întrebarea astfel pusă este fără îndoială prea abstractă, iar răspunsul dat prin regula de aur nu este, în practică, prea util. Probabil nici o societate omenească nu

[1] A se vedea capitolul 10, graficele 10.9–10.11. Pentru a evalua regula de aur, trebuie luate în calcul randamentele înainte de impozit (presupuse egale cu productivitatea marginală a capitalului).

va acumula vreodată atât de mult capital. Logica pe care se bazează regula de aur nu este totuși lipsită de interes. Să facem un mic rezumat[1]. Dacă regula de aur r = g este satisfăcută, atunci, prin definiție, aceasta semnifică faptul că pe termen lung partea de capital din venitul național este exact egală cu rata economisirii de la nivelul economiei: $\alpha = s$. Invers, atât timp cât se verifică inegalitatea $r > g$, aceasta înseamnă că pe termen lung partea capitalului este superioară ratei de economisire: $\alpha > s$[2]. Altfel spus, pentru ca regula de aur să fie satisfăcută, trebuie să fi acumulat atât de mult capital încât capitalul să nu mai aducă nimic. Sau, mai precis, trebuie să fi acumulat atât de mult capital încât simplul fapt de a menține acest stoc de capital la același nivel (în raport cu venitul național) presupune reinvestirea în fiecare an a integralității a ceea ce aduce capitalul. Este exact ceea ce semnifică egalitatea $\alpha = s$: totalitatea veniturilor din capital trebuie să fie în fiecare an economisită și adăugată la stocul de capital. Invers, atât timp cât inegalitatea $r > g$ este satisfăcută, aceasta înseamnă că, pe termen lung, capitalul aduce ceva, în sensul că nu este

[1] Articolul original, scris cu o anumită distanțare ironică, sub formă de fabulă, merită să fie recitit: E. Phelps, „The golden rule of accumulation: a fable for growthmen", *American Economic Review*, 1961. Putem găsi o idee similară, exprimată totuși mai puțin clar și fără a se menționa expresia „regula de aur", și în cartea lui M. Allais din 1947 (*Économie et intérêt*, Imprimerie nationale) și în articolele lui Von Neumann din 1945 și ale lui Malinvaud din 1953. Trebuie subliniat că toate aceste lucrări (inclusiv articolul lui Phelps) se situează pe un plan exclusiv teoretic și nu încearcă cu adevărat să discute care nivel de acumulare capitalistică ar fi susceptibil de a verifica egalitatea între r și g. A se vedea anexa tehnică.

2 Partea capitalului este dată de $\alpha = r \times \beta$. Pe termen lung, $\beta = s/g$, deci $\alpha = s \times r/g$. Rezultă că $\alpha = s$ dacă $r = g$ și că $\alpha > s$ dacă și numai dacă $r > g$. A se vedea anexa tehnică.

necesar să se reinvestească totalitatea veniturilor din capital pentru a menține raportul capital/venit la același nivel.

Vedem, prin urmare, că regula de aur se înrudește cu o strategie de „saturare a capitalului". Se acumulează atât de mult capital, încât rentierii nu mai au ce consuma, pentru că trebuie să reinvestească totul, dacă doresc să le crească și capitalul în același ritm cu economia și să își păstreze chiar prin aceasta statutul social în raport cu media societății. Pe de altă parte, atât timp cât r > g, este suficient să se reinvestească în fiecare an fracțiunea randamentului corespunzătoare ratei de creștere (g) și de a consuma restul (r – g). Inegalitatea r > g este fundamentul societăților de rentieri. Acumularea de capital suficient pentru ca randamentul să scadă la nivelul creșterii poate, prin urmare, permite să se pună capăt domniei rentierilor.

Dar suntem oare foarte siguri că este vorba de cea mai bună metodă? De ce deținătorii de capital și de ce o societate, în ansamblul ei, ar alege să acumuleze atât de mult capital? În realitate, nu trebuie uitat că raționamentul care conduce la regula de aur permite numai să se stabilească o bornă maximală, dar nu justifică în nici un fel în general ca să se meargă atât de departe[1]. În practică, există moduri mult mai simple și eficace care permit combaterea rentierilor, în special pe cale fiscală: nu este nici o nevoie să acumulezi zeci de ani de venit național în stoc de capital, ceea ce ar presupune poate a se priva timp de generații întregi[2]. La nivel pur teoretic, totul depinde, în

[1] Motivele pentru care este vorba despre o bornă maximală sunt explicate mai precis în anexa tehnică.

[2] În practică, impozitul pe capital sau proprietatea publică pot face astfel încât partea de venit național care merge la veniturile din capitalul

principiu, de originile creșterii. Dacă nu există nici o creștere a productivității și dacă această creștere provine numai de la populație, atunci a merge până la regula de aur poate avea sens. De exemplu, dacă luăm ca un dat faptul că populația va crește etern cu 1% pe an și dacă suntem infinit de răbdători și altruiști față de generațiile viitoare, atunci modul cel mai recomandabil de a maximiza consumul pe cap de locuitor pe termen lung este efectiv să se acumuleze atât de mult capital încât randamentul să scadă la 1%. Cu toate acestea, observăm imediat limitele raționamentului. Este, în primul rând, cam ciudat să iei drept bună o creștere demografică eternă: până la urmă, aceasta depinde totuși de alegerile privind fecunditatea ale generațiilor viitoare, lucru de care generațiile prezente nu sunt responsabile (în afara cazului în care ne imaginăm o tehnologie contraceptivă prea puțin dezvoltată). De altfel, dacă și creșterea demografică este egală cu zero, atunci ar trebui să acumulăm o cantitate infinită de capital: atât timp cât randamentul este ușor pozitiv, este întotdeauna în interesul generațiilor viitoare ca generațiile prezente să nu consume nimic și să acumuleze și mai mult. Potrivit lui Marx, care presupune implicit o creștere zero atât a populației, cât și a productivității, la aceasta ar fi ajuns dorința de acumulare

privat (după impozite) să fie inferioară ratei de economisire, fără a fi necesar să se acumuleze atât de mult. Acesta este idealul social-democratic din perioada postbelică: profiturile finanțează investiția, și nu stilul de viață al acționarilor. Conform expresiei faimoase a cancelarului german Helmut Schmidt: „Profiturile de astăzi sunt investițiile de mâine și locurile de muncă de poimâine". Capitalul și munca merg mână în mână. Dar este important să înțelegem că aceasta depinde de instituții, precum impozitul sau proprietatea publică (doar dacă nu ne imaginăm niveluri de acumulare necunoscute până azi).

infinită a capitaliștilor, de unde căderea lor finală, care a condus la însușirea colectivă a mijloacelor de producție, astfel încât statul sovietic să fie cel care își asumă, pentru binele comun, acumularea fără limite de capital industrial și de mașini tot mai numeroase, fără a ști, de altfel, foarte bine unde trebuie să se oprească autoritățile însărcinate cu planificarea[1].

Atât timp cât creșterea productivității este pozitivă, procesul de acumulare a capitalului este echilibrat de legea $\beta = s/g$. Problema optimului social devine atunci și mai greu de tranșat. Dacă se știe dinainte că productivitatea va crește etern cu 1% pe an, aceasta implică faptul că generațiile viitoare vor fi mult mai productive și mai prospere decât generațiile prezente. Este oare rezonabil în aceste condiții să ne sacrificăm consumul prezent pentru a acumula cantități incredibile de capital? În funcție de modul în care alegem să comparăm și să ponderăm bunăstarea diferitelor generații, putem ajunge la toate concluziile posibile: putem conchide că lucrul cel mai înțelept este să nu le lăsăm absolut nimic (cu excepția, poate, a poluării) sau poate să mergem până la regula de aur, sau până la oricare punct între aceste două extreme. Se vede aici în ce măsură regula de aur are o utilitate practică limitată[2].

[1] Într-un anume sens, regula de aur, interpretată după moda sovietică, constă în a transfera colectivității dorința de acumulare infinită a capitalului împrumutat capitaliștilor. Este interesant de observat că, în pasajele lucrării *Théorie générale*, consacrate eutanasierii rentierilor (capitolele 16 și 24), Keynes dezvoltă o idee apropiată de „saturarea capitalului": acumulând atât de mult capital, rentierii își vor pierde randamentul și vor fi eutanasiați. Dar Keynes nu precizează până unde (nici urmă de $r = g$) și nu prevede explicit o acumulare publică.

[2] Soluția matematică dată acestei probleme de către economiști este prezentată în anexa tehnică. În rezumat, totul depinde de ce anume se convine a numi concavitatea funcției utilității (prin intermediul formulei

Adevărul este că simplul bun-simț ar fi trebuit să ne fie suficient pentru a ajunge la concluzia că nici o formulă matematică nu ne va permite să tranșăm problema eminamente complexă care constă în a stabili ceea ce trebuie să lăsăm generațiilor viitoare. Dacă mi s-a părut totuși necesar să prezint aceste dezbateri conceptuale în jurul regulii de aur este pentru că la acest început de secol XXI ele au avut un anumit impact asupra dezbaterii publice, pe de-o parte, pe tema deficitelor europene și, pe de altă parte, în cadrul controverselor din jurul consecințelor încălzirii climei.

Legalism și politică

În primul rând, noțiunea de „regulă de aur" a fost utilizată, dar într-un sens total diferit, în dezbaterea europeană din jurul deficitelor publice[1]. În 1992, cu ocazia creării monedei euro,

$r = \theta + \gamma \times g$, deja menționată în capitolul 10 și adesea numită „regulă de aur modificată"). La o concavitate infinită, se consideră că generațiile viitoare nu vor avea nevoie de o sutime de I-Phone suplimentară și nu li se lasă nici un capital. În cazul extrem invers, se poate merge până la regula de aur, ceea ce poate necesita să li se lase mai multe zeci de ani de venit național în capital. Concavitatea infinită este adesea asociată cu un obiectiv social de tip rawlsian și, prin urmare, poate părea tentantă. Dificultatea este că, dacă nu se lasă nici un capital, nu este sigur deloc că acea creștere a productivității continuă în același ritm. Toate acestea îngreunează mult decizia în problemă și pe cercetător îl lasă tot atât de perplex ca pe cetățean.

[1] La modul general, expresia „regulă de aur" (*golden rule*, în engleză) trimite la ideea unei reguli morale care permite stabilirea obligațiilor fiecăruia față de ceilalți. Ea este adesea utilizată în economie și în politică pentru a evoca reguli simple, care permit stabilirea obligațiilor noastre față de generațiile viitoare. Din nefericire, nu există o regulă simplă care să permită rezolvarea o dată pentru totdeauna a acestei chestiuni existențiale, care trebuie repusă în discuție permanent.

Tratatul de la Maastricht prevăzuse ca deficitul bugetar să nu depășească 3% din PIB și ca datoria publică totală să rămână sub 60% din PIB[1]. Logica economică precisă din spatele alegerii acestor cifre nu a fost niciodată explicitată complet[2]. La drept vorbind, dacă nu se iau în calcul activele publice și, la modul mai general, ansamblul capitalului național, este foarte dificil de justificat în mod rațional un anumit nivel al datoriei publice. Adevăratul motiv din spatele acestor criterii rigide, fără pereche în istorie (de exemplu, parlamentele american, britanic sau japonez nu și-au impus niciodată astfel de reguli), a fost deja prezentat mai sus. Aceasta decurge, aproape inevitabil, din faptul că s-a ales crearea unei monede comune fără stat și, în special, fără a crea o datorie comună și fără a unifica alegerea nivelului deficitului. În principiu, aceste criterii ar deveni inutile dacă alegerea deficitului comun ar intra în competența unui parlament bugetar al zonei euro. Am avea atunci o alegere suverană și democratică și nu există nici un motiv convingător de a limita *a priori* asemenea alegeri și, cu atât mai puțin, de a înscrie astfel de reguli în constituții. Ne putem desigur imagina, ținând cont de caracterul încă tânăr al

[1] Aceste cifre au fost reluate în noul tratat încheiat în 2012, adăugând obiectivul de a tinde către un deficit „structural" mai mic de 0,5% din PIB (lăsând la o parte efectele conjuncturale), precum și sancțiuni automate în caz de nerespectare a acestor angajamente. Trebuie notat că toate cifrele deficitelor menționate în tratatele europene se referă la deficitul secundar (dobânzile la datorie sunt incluse în cheltuieli).

[2] S-a observat uneori că un deficit de 3% permite stabilizarea unei datorii totale de 60% din PIB atunci când creșterea nominală a PIB-ului este de 5% (de exemplu, o inflație de 2% și o creștere reală de 3%), în virtutea formulei $\beta = s/g$ aplicate datoriei publice. Dar raționamentul nu este foarte convingător (respectiv, nimic nu justifică cu adevărat o asemenea rată de creștere nominală). A se vedea anexa tehnică.

acestei uniuni bugetare în construcție, că încrederea comună presupune reguli specifice, de exemplu sub forma unor supermajorități parlamentare pentru a depăși un anumit nivel al datoriei. Dar nu s-ar justifica gravarea în piatră a unui obiectiv de deficit și de datorie care ar fi intangibil, în disprețul majorităților politice europene viitoare.

Trebuie să se înțeleagă bine un lucru: nu am o preferință particulară pentru datoria publică, despre care am remarcat în mai multe ocazii că ajungea adesea să favorizeze redistribuiri în sens invers, dinspre cei mai modești către cei care au mijloacele de a împrumuta statul (și care ar fi clar preferabil, ca regulă generală, să fie obligați la plata impozitelor). Există, începând cu mijlocul secolului al XIX-lea și marile repudieri ale datoriei publice de după război (sau, mai curând, marile îngropări în inflație), multe iluzii periculoase pe tema datoriei publice și a posibilităților de redistribuire socială pe care ea le oferă, care mi se pare că trebuie lămurite urgent.

Există totuși mai multe motive care ne fac să credem că nu este foarte judicios să se fixeze imuabil criterii bugetare în marmura juridică sau constituțională. În primul rând, experiența istorică sugerează că, în caz de criză gravă, este adesea necesar să se ia de urgență decizii bugetare de o amploare imposibil de imaginat înaintea crizei. A lăsa în grija unui judecător constituțional (sau a unor comitete de experți) să judece, în funcție de caz, oportunitatea unor astfel de decizii ar fi o formă de regresie democratică. De altfel, aceasta nu ar fi o acțiune lipsită de riscuri. Întreaga istorie demonstrează într-adevăr supărătoarea tendință a judecătorilor constituționali de a se lansa în interpretări extensive și hazardate – și, în general, foarte conservatoare – ale textelor juridice referitoare

la chestiuni fiscale și bugetare[1]. Acest conservatorism juridic este actualmente deosebit de periculos în Europa, unde există adesea tendința de a acorda precedență dreptului absolut la libera circulație a persoanelor, a bunurilor și a capitalurilor față de cel al statelor de a promova interesul general, care include și dreptul de a lua măsuri pentru plata impozitelor.

Mai mult și mai ales, trebuie insistat asupra faptului că nivelul de deficit sau de datorie nu poate fi apreciat corect independent de mulți alți parametri care afectează bogăția națională. În cazul de față, dacă privim ansamblul datelor disponibile, faptul cel mai frapant este că patrimoniul național nu a fost niciodată atât de mare în Europa. Patrimoniul public net este desigur aproape nul, ținând cont de amploarea datoriilor publice, dar patrimoniul privat net este atât de mare încât suma celor două nu a fost niciodată atât de ridicată în ultimul secol. Prin urmare, ideea conform căreia am fi pe punctul de a lăsa datorii rușinoase copiilor și nepoților noștri și că ar trebui să ne punem cenușă în cap pentru a fi iertați pur și simplu nu are nici un sens. Din punctul de vedere al veritabilei legi de aur, care se referă la acumularea totală de capital național, adevărul ne obligă să spunem că țările europene nu au fost niciodată atât de aproape de aceasta. În schimb, ce este exact

[1] În Statele Unite ale Americii, Curtea Supremă a blocat mult timp impozitul pe venit la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX, apoi salariul minim, în cursul anilor 1930, considerând sclavagismul, apoi discriminarea rasială perfect compatibile cu drepturile fundamentale, timp de aproape două secole. Conform ultimelor informații, judecătorul constituțional francez ar fi dezvoltat o teorie excepțional de precisă a nivelului ratei superioare de impozitare, compatibil în ochii săi cu Constituția: conform unor raționamente juridice de mare anvergură și cunoscute doar lui, el ar ezita între 65% și 67% și s-ar întreba dacă ar trebui sau nu să se ia în considerare taxa pe bioxidul de carbon.

și de asemenea foarte rușinos este că acest capital național este extrem de prost repartizat, cu o bogăție privată care se sprijină pe sărăcia publică și, în special, cu consecința că acum cheltuim mult mai mult cu dobânzile la datorie decât investim, de exemplu, în învățământul superior. Este, de altfel, o realitate destul de veche: ținând cont de creșterea relativ lentă care există începând din anii 1970–1980, ne aflăm într-o perioadă istorică în care datoria costă global foarte scump finanțele publice[1]. Iată motivul central pentru care trebuie redusă cât mai repede această datorie, în mod ideal prin intermediul unui impozit progresiv și excepțional asupra capitalului privat și, la nevoie, prin inflație. În orice caz, aceste decizii trebuie luate de un parlament suveran și în urma unei dezbateri democratice[2].

Încălzirea climei și capitalul public

Al doilea subiect esențial asupra căruia aceste aspecte privind regula de aur au un impact important se referă la încălzirea

[1] Este vorba de aceeași problemă ca aceea deja menționată legată de randamentul sistemelor de pensii prin repartizare. Atât timp cât creșterea este puternică, iar bazele fiscale progresează la fel de repede (sau aproape la fel de repede) ca dobânzile la datorie, este relativ ușor să se reducă ponderea îndatorării publice în procente din venitul național. Lucrurile stau diferit în cazul unei creșteri slabe: datoria devine o povară de care este greu să scapi. Dacă facem media pe ansamblul perioadei 1970–2010, constatăm în toate țările bogate că valoarea dobânzilor este mult mai mare decât deficitul primar mediu, care este aproape zero în multe țări, în special în Italia, unde valoarea medie a dobânzilor la datorie atinge un nivel astronomic de 7 puncte din PIB, în medie, în această perioadă. A se vedea anexa tehnică, tabelul S16.1.

[2] Dacă se încearcă judiciarizarea și constituționalizarea acestor aspecte, nu este deloc exclus ca unele soluții, cum este impozitul progresiv pe capital, să fie considerate imposibile din punct de vedere juridic.

climei și, în general, la posibila deteriorare a capitalului natural, în cursul secolului XXI. Dintr-o perspectivă globală a capitalului național și mondial, aceasta este cât se poate de evident principala îngrijorare pe termen lung. Raportul Stern, publicat în 2006, a încetățenit această opinie calculând că prejudiciile susceptibile de a fi provocate mediului de acum până la sfârșitul secolului ar putea fi cifrate, conform unor scenarii, în zeci de puncte din PIB-ul mondial pe an. În rândul economiștilor, controversa din jurul raportului Stern s-a concentrat mult pe rata la care ar trebui actualizate aceste prejudicii viitoare. Din punctul de vedere al britanicului Nick Stern, ar trebui folosită o rată de actualizare relativ slabă, de ordinul ratei de creștere (1%–1,5% pe an), caz în care prejudiciile viitoare par deja foarte ridicate din punctul de vedere al generațiilor prezente. Concluzia raportului este, prin urmare, necesitatea unei acțiuni puternice și imediate. Din punctul de vedere al americanului William Nordhaus, ar trebui folosită, din contră, o rată de actualizare mai apropiată de rata randamentului mediu al capitalului (4%–4,5% pe an), caz în care catastrofele viitoare par mult mai puțin îngrijorătoare. Altfel spus, fiecare acceptă aceeași evaluare a prejudiciilor viitoare (ele însele foarte nesigure), dar trage concluzii diferite. Stern consideră că pierdea bunăstării globale pentru umanitate este de așa natură încât se justifică, de pe acum, cheltuirea echivalentului a cel puțin 5 puncte din PIB-ul mondial, în fiecare an, pentru a încerca limitarea încălzirii climei în viitor. Nordhaus este de părere că aceasta ar fi ilogic, pentru că generațiile viitoare vor fi mai bogate și mai productive decât noi. Ele vor găsi, cu siguranță, un mod de a rezolva situația, eventual de a consuma mai puțin, ceea ce, în orice caz, ar fi mai puțin

costisitor pentru bunăstarea universală decât să se facă asemenea eforturi. Iată, în esență, concluzia acestor calcule savante.

Dacă ar fi să aleg, concluziile lui Stern îmi par mai rezonabile decât cele ale lui Nordhaus, care dovedesc un optimism, desigur, simpatic și foarte oportun coerent cu strategia americană a emisiilor de carbon nestăpânite, dar un optimism, până la urmă, nu prea convingător[1]. Am impresiatotuși că această dezbatere relativ abstractă despre rata de actualizare trece pe lângă dezbaterea centrală. În practică, auzim tot mai des evocată în dezbaterile publice, în special în Europa, dar și în China sau în Statele Unite, necesitatea de a lansa un mare val de investiții cu obiectivul descoperirii unor noi tehnologii nepoluante și a unor forme de energie regenerabilă suficient de abundente pentru a renunța la hidrocarburi. Această dezbatere privind „relansarea ecologică" este prezentă în special pe scena europeană, pentru că se vede în ea o modalitate posibilă de a ieși din marasmul economic actual. Această strategie este cu atât mai tentantă cu cât rata dobânzii la care se împrumută o serie de state e actualmente extrem de slabă. Dacă investitorii privați nu știu cum să cheltuiască și să investească, atunci de ce

[1] Referitor la modul în care fiecare dintre aceștia își calculează rata de actualizare favorită, a se vedea anexa tehnică. Este interesant de notat că Stern, ca și Nordhaus utilizează aceeași „regulă de aur modificată" ca și aceea descrisă mai sus, dar au abordări total diferite privind alegerea parametrului de concavitate al funcției alegerii sociale (Nordhaus alege un parametru mai rawlsien decât Stern pentru a justifica slaba pondere acordată generațiilor viitoare). O soluție logică mai satisfăcătoare constă în introducerea faptului că substituibilitatea dintre capitalul natural și celelalte forme de bogăție este departe de a fi infinită pe termen lung (așa cum au făcut Roger Guesnerie și Thomas Sterner). Altfel spus, dacă acest capital natural este distrus, nu va fi suficient să ne reducem consumul de i-Phone pentru a repara stricăciunile.

puterea publică ar trebui să se priveze de a investi pentru viitor și de a evita astfel o degradare probabilă a capitalului natural[1]?

Aceasta este una dintre principalele dezbateri ale viitorului. Mai curând decât să ne îngrijoreze datoria publică (care este cu mult mai mică decât patrimoniile private și care, în fond, poate fi suprimată suficient de ușor), ar fi mai urgent să ne facem griji pentru creșterea capitalului de educație și să evităm degradarea capitalului nostru natural. Este de altfel un aspect mai serios și mai presant, pentru că nu este suficientă o trăsătură de condei (sau un impozit pe capital, ceea ce e același lucru) pentru a face să dispară efectul de seră. În practică, întrebarea centrală este următoarea. Să presupunem că Stern ar avea aproximativ dreptate și că ar fi justificat să se cheltuiască în fiecare an echivalentul a 5% din PIB-ul mondial pentru a evita catastrofa. Suntem foarte siguri că știm ce investiții trebuie realizate și cum să le organizăm? Dacă e vorba de investiții publice, este important de înțeles că este vorba despre valori considerabile, mult mai mari, de exemplu, decât toate investițiile publice realizate actualmente în țările bogate[2]. Dacă este vorba de investiții private, trebuie precizate

[1] Așa cum am observat, această situație privind ratele dobânzii la datoria publică este fără îndoială parțial iluzorie și tranzitorie: ratele dobânzii sunt actualmente foarte mari în unele țări și este puțin probabil ca țările care se împrumută astăzi cu mai puțin de 1% să beneficieze de această situație decenii la rând (analiza perioadei 1970–2010 lasă să se înțeleagă că rata dobânzii reale pe termen lung a datoriei publice în cazul țărilor bogate este de ordinul a 3%; a se vedea anexa tehnică). Nu este mai puțin adevărat că avem de a face cu un argument economic puternic în favoarea investiției publice (cel puțin atât timp cât vor dura aceste rate).

[2] În cursul ultimelor decenii, investiția publică anuală (netă de deprecierea activelor publice) a reprezentat, în majoritatea țărilor bogate, în jur de 1%–1,5% din PIB. A se vedea anexa tehnică, tabelul S16.1.

modalitățile de finanțare publică și natura drepturilor de proprietate asupra tehnologiilor și a brevetelor care vor rezulta din ele. Trebuie, în același timp, să mizăm pe cercetarea de vârf pentru a face progrese rapide în domeniul energiilor regenerabile sau mai bine să ne impunem imediat reduceri foarte serioase ale consumului de hidrocarburi? Fără îndoială, este înțelept să se recurgă la o strategie echilibrată, bazată pe toate instrumentele disponibile[1]. Dar, dincolo de această constatare de bun-simț, este important să subliniem că nimeni nu cunoaște până în ziua de azi răspunsurile care vor fi date acestor provocări și rolul exact pe care îl va juca puterea publică pentru a evita această degradare a capitalului natural în secolul XXI.

Transparență economică și control democratic al capitalului

La modul mai general, mi se pare important să insist, în concluzie, asupra faptului că una dintre marile mize ale viitorului este, fără nici o îndoială, dezvoltarea unor noi forme de proprietate și de control democratic al capitalului. Granița dintre capitalul public și capitalul privat este departe de a fi atât de clară cum ne-am obișnuit uneori să o vedem, după căderea Zidului. Așa cum am arătat, există deja numeroase sectoare

[1] Inclusiv, bineînțeles, instrumente cum este taxa pe bioxidul de carbon, care permite obligarea la plăți mai mari pentru diferite consumuri energetice, în funcție de emisiile de CO_2 (și nu în funcție de hazardurile bugetare, ceea ce a fost în general logica taxelor pe benzină). Totul lasă de înțeles că acest semnal-preț are mai puține efecte asupra reducerii emisiilor decât abordările prin investiții publice și norme de construcție (izolare termică ș.a.)

de activitate, în sănătate, în educație, în cultură, media, unde formele dominante de organizare și de proprietate nu au mare legătură cu cele două paradigme polare ale capitalului, pur privat (cu modelul societății pe acțiuni, integral în mâinile acționarilor) sau pur public (cu o logică la fel de *top/down*, în care administrația decide suveran investiția care urmează să se realizeze). Există, desigur, numeroase moduri de organizare intermediară care permit aplicarea utilă a informațiilor și a competențelor fiecăruia. Piața și votul nu sunt decât două moduri polare de organizare a deciziilor colective: noi forme de participare și guvernare trebuie inventate[1].

Aspectul esențial este că aceste diferite forme de control democratic al capitalului depind, în mare parte, de gradul de informare economică de care dispun unii și alții. Transparența economică și financiară nu este o simplă miză fiscală. Ea este, de asemenea și poate mai ales, o miză de guvernanță democratică și de participare la decizii. Din acest punct de vedere, miza nu este atât transparența financiară asupra patrimoniilor și a veniturilor la nivel individual, ceea ce nu prezintă interes în sine cu excepția, poate, a unor situații foarte particulare, ca în cazul responsabililor politici[2] sau într-un context în

[1] Ideea conform căreia piața și proprietatea privată permit să se coordoneze și să se utilizeze eficient (în anumite condiții) informațiile și competențele a milioane de indivizi este o idee clasică, pe care o găsim la Smith, ca și la Hayek, Arrow sau Debreu. Ideea conform căreia mecanismele de vot sunt un alt mod eficace de agregare a informațiilor (și, mai general, idei, reflexii etc.) deținute de fiecare este și ea foarte veche: pornește de la Condorcet. Pentru informații referitoare la cercetări recente privind această abordare constructivistă a instituțiilor politice și a sistemelor electorale, a se vedea anexa tehnică.

[2] De exemplu, este important să se poată studia unde se situează responsabilii politici din diferite țări în ierarhia veniturilor și a patrimoniilor

care lipsa de încredere nu poate fi corectată altfel[1]. Ca regulă generală, miza cea mai importantă pentru acțiunea colectivă se referă la publicarea conturilor detaliate ale societăților private (ca de altfel și a administrațiilor publice) care, sub forma lor publică actuală, sunt total insuficiente pentru a le permite salariaților sau simplilor cetățeni să-și formeze o opinie despre alegerile existente și, *a fortiori*, pentru a interveni în luarea deciziilor. De exemplu, pentru a lua un caz practic care ne trimite la începutul acestei lucrări, conturile publice publicate de societatea Lonmin, care posedă uriașa mină de platină din Marikana, unde au fost uciși cu gloanțe treizeci și patru de greviști în august 2012, nu permit nici măcar calculul precis al împărțirii bogățiilor produse între profituri și salarii. Este vorba, de altfel, de o caracteristică generală a conturilor publicate de societățile din toată lumea: datele sunt regrupate în categorii statistice foarte mari, care permit să se spună cât mai puțin posibil privind mizele reale sau de a se rezerva adevăratele informații pentru investitori[2]. Este ușor apoi să se

vremii lor (a se vedea capitolele precedente). Trebuie totuși subliniat că tabelele statistice suficient detaliate pot fi suficiente: informațiile strict individuale nu sunt în general necesare.

[1] Este interesant de notat că una dintre primele acțiuni ale adunărilor revoluționare din 1789–1790 este înființarea unei „Mari Cărți a pensiilor", care permitea să se facă lista nominală completă a rentelor vărsate de puterea regală (rente care amestecau rambursări de datorii, pensii ale unor foști funcționari regali și simple favoruri). Situația nominală, de 1 600 de pagini, cu 23 000 de nume, cu toate detaliile despre sume (rentele multiple au fost regrupate într-o singură linie individuală), ministere, vârstă, anul lichidării, motivele atribuirii etc., este publicată începând cu aprilie 1790. Referitor la acest document interesant, a se vedea anexa tehnică.

[2] Aceasta rezultă în special din faptul că salariile sunt, în general, regrupate în aceeași linie cu consumurile intermediare (adică acele cumpărături făcute la alte întreprinderi, care ele însele remunerează în același

spună că salariații și reprezentanții lor nu sunt la curent cu realitățile economice ale întreprinderii. Fără o transparență reală contabilă și financiară, fără schimb de informații, nu poate exista democrație economică. Și, pe de altă parte, fără drepturi reale de intervenție în procesul decizional (precum drepturile de vot pentru salariați în consiliile de administrație), transparența nu servește la mare lucru. Informația trebuie să hrănească instituțiile fiscale și democratice: ea nu este un scop în sine. Pentru ca democrația să reușească într-o bună zi să preia din nou controlul capitalismului, trebuie în primul rând să se plece de la principiul că formele concrete ale democrației și ale capitalului se reinventează în continuare și întotdeauna[1].

timp munca și capitalul). Consecința este că aceste conturi publicate nu permit nici calcularea împărțirii în profituri și salarii, nici examinarea eventualelor abuzuri referitoare la consumurile intermediare (care pot fi o modalitate de a le oferi un supliment important de nivel de viață managerilor sau acționarilor). Pentru exemplul conturilor societății Lonmin și ale minei Marikana, a se vedea anexa tehnică.

[1] Punctul de vedere privind democrația al unui filosof cum este Jacques Rancière este aici absolut indispensabil. A se vedea, în mod special, J. Rancière, *La Haine de la Démocratie,* La Fabrique, 2005.

CONCLUZIE

Am încercat în această lucrare să prezint situația actuală a cunoștințelor noastre istorice despre dinamica repartizării veniturilor și a patrimoniilor, începând din secolul al XVIII-lea, și să analizez ce învățăminte se pot trage pentru secolul care a început.

Am să repet: sursele adunate în această carte sunt mai întinse decât cele ale autorilor precedenți, dar ele sunt imperfecte și incomplete. Toate concluziile la care am ajuns sunt, prin natura lor, fragile și merită să fie puse în discuție și dezbătute. Cercetarea în domeniul științelor sociale nu are vocația de a produce certitudini matematice și de a se substitui dezbaterii publice, democratice și în contradictoriu.

Contradicția centrală a capitalismului: r > g

Lecția generală a analizei mele este că evoluția dinamică a unei economii de piață și de proprietate privată, lăsată să acționeze în voie, are în sânul ei forțe de convergență importante, legate în special de difuzarea cunoștințelor și calificărilor, dar și forțe de divergență puternice și potențial amenințătoare pentru societățile noastre democratice și pentru valorile de justiție care le fundamentează.

Principala forță destabilizatoare este legată de faptul că randamentul privat al capitalului r poate fi puternic și durabil mai crescut decât rata de creștere a venitului și a producției g.

Inegalitatea r > g implică faptul că patrimoniile acumulate în timp se recapitalizează mai repede decât ritmul de creștere a producției și a salariilor. Această inegalitate exprimă o contradicție logică fundamentală. Antreprenorul are inevitabil tendința de a se transforma în rentier și de a-i domina din ce în ce mai puternic pe cei care nu-și posedă decât propria muncă. Odată constituit, capitalul se reproduce singur, mai repede decât crește producția. Trecutul devorează viitorul.

Consecințele pot fi de temut pentru dinamica pe termen lung a repartizării bogățiilor, mai ales dacă adăugăm acestui lucru și inegalitatea randamentului în funcție de dimensiunea capitalului inițial și dacă acest proces de divergență a inegalităților patrimoniale se desfășoară la scară mondială.

Problema nu admite o soluție simplă. Desigur, creșterea poate fi încurajată, investind în formare, cunoștințe și tehnologii nepoluante. Dar aceasta nu va duce creșterea până la 4% sau 5% pe an. Experiența istorică arată că numai țările în

situație de a recupera decalajul față de altele, precum Europa în cursul celor treizeci de ani glorioși sau China sau țările emergente astăzi, pot crește într-un asemenea ritm. Pentru țările situate la frontiera tehnologică mondială și deci, într-o bună zi, pentru întreaga planetă, totul ne dă de înțeles că rata de creștere nu poate depăși 1%–1,5% anual pe termen lung, indiferent de politicile urmate[1].

Cu un randament mediu al capitalului de ordinul a 4%–5%, este prin urmare probabil ca inegalitatea r > g să redevină normă în secolul XXI, așa cum a fost întotdeauna în cursul istoriei și cum era și în secolul al XIX-lea și în ajunul Primului Război Mondial. În secolul XX, războaiele sunt cele care au șters trecutul cu buretele și au redus puternic randamentul capitalului, dând astfel iluzia unei depășiri structurale a capitalismului și a acestei contradicții fundamentale.

Desigur, s-ar putea taxa destul de puternic randamentul capitalului, astfel încât randamentul privat să coboare sub rata de creștere. Dar, dacă acest lucru se face în mod prea masiv și prea uniform, atunci există riscul de a omorî motorul acumulării și de a coborî încă puțin rata de creștere. Antreprenorii nu ar avea nici măcar timp să se transforme în rentieri, pentru că nu ar mai exista această categorie.

Soluția cea bună este impozitul progresiv anual pe capital. În felul acesta, este posibil să se evite spirala inegalitară fără sfârșit, păstrând în același timp forțele concurenței și stimulentele pentru a se produce permanent noi acumulări primitive. De exemplu, am evocat posibilitatea existenței unui

[1] Trebuie adăugat faptul că, din punct de vedere strict logic, o mărire a ratei de creștere g poate conduce și la o mărire a randamentului capitalului r și, prin urmare, nu conduce în mod necesar la o reducere a ecartului r – g. A se vedea capitolul 10.

barem de impozitare cu rate limitate la 0,1% sau 0,5% pe an pe patrimoniile mai mici de 1 milion de euro, 1% între 1 și 5 milioane de euro, 2% între 5 și 10 milioane de euro și care să poată crește până la 5% sau 10% pe an, în cazul averilor de mai multe sute de milioane sau de mai multe miliarde de euro. Aceasta ar permite oprirea evoluției fără limite a inegalităților patrimoniale mondiale, care cresc actualmente la un ritm nesustenabil pe termen lung, lucru de care chiar și cei mai fervenți apărători ai pieței autoreglementate ar face bine să se teamă. Experiența istorică arată și că inegalități de averi atât de colosale nu au mare legătură cu spiritul antreprenorial și nu sunt de vreun folos pentru creștere. Ele nu au nici o utilitate publică, ca să preiau frumoasa expresie din primul articol al Declarației din 1789, cu care am deschis această carte.

Dificultatea constă în faptul că această soluție, impozitul progresiv pe capital, presupune un nivel foarte ridicat de cooperare internațională și de integrare politică regională. Ea nu este la îndemâna statelor-națiuni în care s-au construit compromisurile sociale precedente. Mulți se îngrijorează că, mergând pe această cale, de exemplu în sânul Uniunii Europene, nu facem altceva decât să fragilizăm ceea ce am realizat deja (începând cu statul social construit cu răbdare în țările europene, în urma șocurilor din secolul XX), fără a reuși să construim altceva decât o piață mare, caracterizată de o concurență tot mai pură și mai perfectă. Or, această concurență pură și perfectă nu va schimba nimic din inegalitatea $r > g$, care nu provine deloc dintr-o „imperfecțiune" a pieței sau din concurență, chiar din contră. Acest risc există, dar mi se pare că nu avem cu adevărat o altă opțiune pentru a relua controlul capitalismului decât aceea de a încheia pariul democrației până la capăt, în special

la scară europeană. Alte comunități politice de talie mai mare, Statele Unite ale Americii sau China, au opțiuni mai diversificate. Dar, în cazul micilor țări europene, care vor fi în curând minuscule pe scara economiei mondiale, calea izolării naționaliste nu poate duce decât la frustrări și la decepții mai mari decât calea europeană. Statul-națiune rămâne elementul pertinent pentru a moderniza profund o serie de politici sociale și fiscale, precum și, într-o anumită măsură, pentru a dezvolta noi forme de guvernanță și de proprietate partajată, intermediară între proprietatea publică și cea privată, care este una dintre marile mize ale viitorului. Dar numai integrarea politică regională permite imaginarea unei reglementări eficace a capitalismului patrimonial globalizat al secolului care a început.

Pentru o economie politică și istorică

Fie-mi permis să închei aici cu câteva cuvinte despre economie și științele sociale. Așa cum am precizat în introducere, nu concep alt loc pentru economie decât acela de subdisciplină a științelor sociale, alături de istorie, sociologie, antropologie, științele politice și de atâtea altele. Cartea de față sper să fi ilustrat în parte ceea ce înțeleg prin aceasta. Nu-mi place prea mult expresia „științe economice", care mi se pare teribil de arogantă și care ar putea lăsa să se creadă că economia ar fi atins un nivel științific superior, specific, distinct de cel al celorlalte științe sociale. Prefer de departe expresia „economie politică", poate ușor demodată, dar care are meritul de a ilustra ceea ce mi se pare a fi singura specificitate acceptabilă a economiei în cadrul științelor sociale, respectiv orientarea politică, normativă și morală.

De la originile ei, economia politică a încercat să studieze, în mod științific sau cel puțin rațional, într-o manieră sistematică și metodică, care trebuie să fie rolul ideal al statului în organizarea economică și socială a unei țări, care sunt instituțiile și politicile publice ce ne apropie cel mai mult de o societate ideală. Această pretenție neverosimilă de a studia binele și răul, materie în care fiecare cetățean este specialist, poate provoca zâmbete și este cel mai adesea forțată sau cel puțin exagerată. Dar, în același timp, ea este necesară și chiar indispensabilă, deoarece este prea ușor pentru cercetătorii în științe sociale să se plaseze în afara dezbaterii publice și a confruntării politice, să se mulțumească a o face pe comentatorii și pe deconstructorii tuturor discursurilor și tuturor statisticilor. Cercetătorii în științe sociale, ca de altfel toți intelectualii și mai ales toți cetățenii, tebuie să se angajeze în dezbaterea publică. Această angajare nu se poate limita la a fi făcută în numele marilor principii abstracte (justiția, democrația, pacea în lume). Ea trebuie materializată în alegeri, instituții și politici precise, fie că este vorba de statul social, de impozite sau de datorie. Fiecare face politică la el acasă. Nu există, pe de-o parte, o elită fină a responsabililor politici și, pe de altă parte, o armată de comentatori și de spectatori buni doar să pună un buletin în urne o dată la cinci ani. Ideea conform căreia eticheta de cercetător și cea de cetățean ar fi ireconciliabile și că ar trebui separată dezbaterea privind mijloacele și cea privind finalitatea îmi pare a fi o iluzie, care este de înțeles, dar până la urmă e periculoasă.

De prea mult timp, economiștii au încercat să-și definească identitatea pornind de la presupusele lor metode științifice. În realitate, aceste metode sunt mai ales fondate pe o utilizare

lipsită de moderație a modelelor matematice, care, adesea, nu sunt decât o scuză pentru ocuparea terenului și mascarea vacuității discursului. S-a cheltuit prea multă energie și continuă să se cheltuiască pentru pure speculații teoretice, fără să fi fost clar definite faptele economice care se încearcă a fi explicate sau problemele sociale ori politice care se încearcă a fi rezolvate. Asistăm azi la un entuziasm considerabil, în rândul cercetătorilor în domeniul economiei, pentru metodele empirice pe bază de experimentări controlate. Utilizate cu moderație și discernământ, aceste metode pot fi foarte utile și au avut cel puțin meritul de a orienta o parte a profesiei către chestiuni concrete și cunoașterea terenului (era și momentul). Dar aceste abordări noi nu sunt adesea nici ele lipsite de o anumită iluzie scientistă. De exemplu, putem petrece mult timp demonstrând existența incontestabilă a unei cauzalități pure și adevărate, uitând între timp că problema tratată are uneori un interes limitat. Aceste metode ne fac adesea să neglijăm lecțiile istoriei și să uităm că experiența istorică rămâne principala noastră sursă de cunoștințe. Nu vom repeta istoria secolului XX prefăcându-ne că Primul Război Mondial nu ar fi existat niciodată sau că impozitul pe venit și pensia prin repartizare nu ar fi fost niciodată create. Cauzalitățile istorice sunt desigur întotdeauna dificil de stabilit cu certitudine. Suntem oare foarte siguri că o anumită politică a avut un anumit efect sau că acesta nu se datorează în egală măsură unei alte cauze? Și totuși, lecțiile imperfecte pe care le putem trage din cercetarea istorică și, în special, din studiul secolului care tocmai s-a încheiat au o valoare inestimabilă și de neînlocuit, pe care nici o experiență controlată nu o va putea egala vreodată. Pentru a încerca să fie utili, mi se pare că economiștii

trebuie mai ales să învețe să fie mai pragmatici în alegerile lor metodologice, să se folosească de toate mijloacele într-un anumit fel și să se apropie, prin aceasta, de alte discipline ale științelor sociale.

Pe de altă parte, ceilalți cercetători din domeniul științelor sociale nu trebuie să lase studiul aspectelor economice numai pe seama economiștilor și trebuie să înceteze să o ia la fugă de cum apare o cifră sau să acuze de impostură și să se mulțumească a spune că fiecare cifră este o construcție socială, ceea ce, bineînțeles, este întotdeauna adevărat, dar insuficient. În fond, cele două forme de demisie sunt la fel, pentru că ele lasă terenul descoperit altora.

Jocul celor mai săraci

„Atât timp cât veniturile claselor societății contemporane vor rămâne în afara razei de acțiune a anchetei științifice, va fi inutil să dorim să realizăm o istorie economică și socială valabilă." Cu această frază frumoasă se deschide cartea scrisă, în 1965, de Jean Bouvier, François Furet și Marcel Gillet – *Le mouvement du profit en France au XIXe siècle.* Această carte merită să fie recitită, pe de-o parte, pentru că este una dintre lucrările caracteristice seriilor istorice, care prosperă în Franța în secolul XX (mai ales între anii 1930 și 1970), cu calitățile și defectele ei, și, pe de altă parte și mai ales, prin parcursul intelectual al lui François Furet, care ilustrează de minune motivele bune și cele rele care explică moartea acestui program de cercetare.

Când Furet debutează în carieră, tânăr istoric promițător, el se îndreaptă către ceea ce i se pare a fi subiectul de cercetare

central: „veniturile claselor societății contemporane". Cartea este riguroasă, fără prejudecăți și încearcă mai ales să adune materiale și să stabilească fapte. Totuși, aceasta este prima și ultima lui lucrare în acest domeniu. Găsim în *Lire et écrire*, minunată lucrare publicată în 1977 împreună cu Jacques Ozouf și consacrată „Alfabetizării francezilor de la Calvin la Jules Ferry", aceeași dorință de a stabili serii, nu referitoare la profiturile industriale, ci la ratele de alfabetizare, la numărul de învățători și la cheltuielile pentru educație. Dar, în esență, Furet s-a făcut celebru pentru lucrările sale de istorie politică și culturală a Revoluției Franceze, unde cu greu găsim urme ale „veniturilor claselor societății contemporane" și unde marele istoric pare chiar să refuze orice formă de istorie economică și socială, așa preocupat cum este de lupta pe care o duce în anii 1970 împotriva istoricilor marxiști ai Revoluției Franceze (pe atunci deosebit de dogmatici și net dominanți, mai ales la Sorbona). Şi cred că este păcat de acest lucru, în măsura în care este posibil – cred eu – să se concilieze diferitele abordări. Viața politică, viața ideilor au evident autonomia lor în raport cu evoluțiile economice și sociale. Instituțiile parlamentare, statul de drept, nu sunt instituțiile burgheze descrise de intelectualii marxiști dinaintatea căderii Zidului. Dar, în același timp, este foarte evident că salturile prețurilor și salariilor, ale veniturilor și patrimoniilor contribuie la crearea percepțiilor și atitudinilor politice și că, în schimb, aceste reprezentări dau naștere instituțiilor, regulilor și politicilor care sfârșesc prin a modela evoluțiile economice și sociale. Este posibil și chiar indispensabil să existe o abordare care să fie în același timp economică și politică, salarială și socială, patrimoială și culturală. Luptele bipolare ale anilor 1917–1989 sunt acum

clar în spatele nostru. Departe de a stimula cercetările privind capitalul și inegalitățile, înfruntările în jurul capitalismului și comunismului au contribuit mai degrabă la sterilizarea lor, în egală măsură, de altfel, în rândurile istoricilor și economiștilor, precum în rândul filosofilor[1]. A sosit de mult momentul să le depășim, inclusiv în formele pe care le ia cercetarea istorică, profund marcată în continuare, după părerea mea, de aceste confruntări din trecut.

Așa cum am arătat în introducere, există fără îndoială și motive pur tehnice care explică moartea prematură a seriilor istorice. Dificultățile materiale legate de culegerea și prelucrarea datelor explică, fără îndoială, de ce aceste lucrări (inclusiv *Le mouvement du profit en France au XIXe siècle*) consacră, până la urmă, atât de puțin loc interpretării istorice, ceea ce, uneori, face lectura acestor lucrări relativ aridă. În special, analiza legăturilor dintre evoluțiile economice actualizate și istoria politică și socială a perioadei studiate este adesea minimală și trece în spatele unei descrieri meticuloase a surselor și a datelor brute care, în zilele noastre, își au locul firesc în tabelele Excel și în bazele de date disponibile on-line.

Mi se pare, de asemenea, că sfârșitul seriilor istorice este legat de faptul că acest program de cercetare a murit înainte de a fi ajuns la secolul XX. Când se studiază secolul al XVIII-lea sau al XIX-lea, ne putem imagina mai mult sau mai puțin că evoluțiile prețurilor și salariilor, ale veniturilor și averilor urmează o logică economică autonomă și nu interacționează

[1] Când citim aceste texte consacrate de Sartre, Althusser sau Badiou angajamentelor lor marxiste sau comuniste, avem uneori impresia că problema capitalului și a inegalităilor dintre clasele sociale nu îi interesa decât în măsură moderată și că este vorba despre un pretext pentru întreceri de o altă natură.

deloc, sau prea puțin, cu logicile propriu-zis politice și culturale. Când studiem secolul XX, o astfel de iluzie se face țăndări imediat. Este suficient să aruncăm o scurtă privire asupra curbelor urmate de inegalitatea veniturilor și a patrimoniilor sau asupra raportului capital/venit pentru a vedea că politica este prezentă peste tot și că evoluțiile economice și politice sunt indisolubil legate și trebuie studiate împreună. Acest lucru obligă și la studiul statului, impozitului și datoriei în dimensiunile lor concrete și la ieșirea din schemele simpliste și abstracte privind infrastructura economică și suprastructura politică.

Desigur, un principiu sănătos al specializării poate justifica perfect faptul că nu toată lumea se apucă să stabilească serii statistice. Există o mie și unu de feluri de a face cercetare în domeniul științelor sociale și acesta nu este întotdeauna indispensabil, departe de așa ceva, și nici foarte imaginativ (sunt de acord). Dar mi se pare că cercetătorii în științele sociale de toate disciplinele, jurnaliștii și mediatorii de tot felul, militanții sindicali și politici de toate tendințele și, mai ales, toți cetățenii ar trebui să se intereseze serios de problema banilor, de măsurarea lor, de faptele și de evoluțiile care înconjoară banii. Cei care posedă mult nu uită niciodată să își apere interesele. Refuzul de a se confrunta cu cifrele face rareori jocul celor mai săraci.

LISTA GRAFICELOR ȘI TABELELOR

Introducere

Graficul I.1. Inegalitățile de venituri în Statele Unite, 1910–2010 53
Graficul I.2. Raportul capital/venit în Europa, 1870–2010 54

Capitolul 1. Venit și producție

Graficul 1.1. Repartiția producției mondiale,1700–2012 109
Graficul 1.2. Repartiția populației mondiale, 1700–2012 110
Graficul 1.3. Inegalitatea mondială, 1700–2012: divergență, apoi convergență? 111
Tabelul 1.1. Repartizarea PIB-ului mondial în 2012 113
Graficul 1.4. Rata de schimb și paritatea puterii de cumpărare: euro/dolar. 117
Graficul 1.5. Rata de schimb și paritatea puterii de cumpărare: euro/yuan 120

Capitolul 2. Creşterea: Iluzii şi realităţi

Tabelul 2.1. Creşterea mondială, de la Revoluţia Industrială până azi 131
Graficul 2.1. Creşterea populaţiei mondiale, 1700–2012 133
Tabelul 2.2. Legea creşterii cumulate 134
Tabelul 2.3. Creşterea demografică de la Revoluţia Industrială 139
Graficul 2.2. Rata de creştere a populaţiei mondiale din Antichitate până în 2100 140
Tabelul 2.4. Ocuparea pe sectoare de activitate în Franţa şi în Statele Unite, 1800–2012 158
Tabelul 2.5. Creşterea producţiei pe cap de locuitor, începând cu Revoluţia Industrială 164
Graficul 2.3. Rata de creştere a producţiei pe cap de locuitor, începând de la Revoluţia Industrială 169
Graficul 2.4. Rata creşterii producţiei mondiale pe cap de locuitor, din Antichitate până în 2100 173
Graficul 2.5. Rata de creştere a producţiei mondiale totale din Antichitate până în 2100 175
Graficul 2.6. Inflaţia, începând de la Revoluţia Industrială 185

Capitolul 3. Metamorfozele capitalului

Graficul 3.1. Capitalul în Marea Britanie, 1700–2010 196
Graficul 3.2. Capitalul în Franţa, 1700–2010 198
Tabelul 3.1. Avuţie publică şi avuţie privată, în Franţa, în 2012 210
Graficul 3.3. Avuţia publică în Marea Britanie, în perioada 1700–2010 213
Graficul 3.4. Avuţia publică în Franţa, în perioada 1700–2010 213

Graficul 3.5. Capitalul privat și public în Marea Britanie în perioada 1700–2010 214
Graficul 3.6. Capitalul privat și public în Franța, în perioada 1700–2010 214

Capitolul 4. De la bătrâna Europă la Lumea Nouă

Graficul 4.1. Capitalul în Germania, 1870–2010 236
Graficul 4.2. Avuția publică în Germania, 1870–2010 238
Graficul 4.3. Capitalul privat și public în Germania, 1870–2010 239
Graficul 4.4. Capital privat și public în Europa, 1870–2010. 241
Graficul 4.5. Capitalul național în Europa, 1870–2010 245
Graficul 4.6. Capitalul în Statele Unite, 1770–2010 251
Graficul 4.7. Avuția publică în Statele Unite, 1770–2010 255
Graficul 4.8. Capitalul privat și public în Statele Unite, 1770–2010 256
Graficul 4.9. Capitalul în Canada, 1860–2010 261
Graficul 4.10. Capital și sclavagism în Statele Unite 265
Graficul 4.11. Capitalul în jurul anilor 1770–1810: Lumea Veche și Lumea Nouă 266

Capitolul 5. Raportul capital/venit pe termen lung

Graficul 5.1. Capital privat și public: Europa și America, 1870–2010 274
Graficul 5.2. Capital național în Europa și America, 1870–2010 274
Graficul 5.3. Capitalul privat în țările bogate, 1970–2010 283
Tabelul 5.1. Rata creșterii și rata economisirii în țările bogate, 1970–2010 288
Tabelul 5.2. Economisirea privată în țările bogate, 1970–2010 293

Tabelul 5.3. Economisire brută și netă în țările bogate, 1970–2010 296
Graficul 5.4. Capitalul privat exprimat în ani de venit disponibil 301
Graficul 5.5. Capitalul privat și public în țările bogate, 1970–2010 306
Tabelul 5.4. Economisire privată și publică în țările bogate, 1970–2010 308
Graficul 5.6. Valoarea de piață și valoarea contabilă a societăților 313
Graficul 5.7. Capitalul național în țările bogate, 1970–2010 318
Graficul 5.8. Raportul capital/venit în lume, 1870–2100 325

Capitolul 6. Împărțirea capital–muncă, în secolul XXI

Graficul 6.1. Împărțirea capital–muncă în Marea Britanie, 1770–2010 334
Graficul 6.2. Împărțirea capital–muncă în Franța, 1820–2010 334
Graficul 6.3. Randamentul pur al capitalului în Marea Britanie, 1770–2010 335
Graficul 6.4. Randamentul pur al capitalului în Franța, 1820–2010 335
Graficul 6.5. Partea capitalului în țările bogate, 1975–2010 370
Graficul 6.6. Partea profiturilor în valoarea adăugată a întreprinderilor în Franța, 1900–2010 378
Graficul 6.7. Partea chiriilor în venitul național în Franța, 1900–2100 378
Graficul 6.8. Partea capitalului în venitul național în Franța, 1900–2010 379

Capitolul 7. Inegalități și concentrare: repere preliminare

Tabelul 7.1. Inegalitatea totală a veniturilor din muncă în timp și în spațiu 409
Tabelul 7.2. Inegalitatea deținerii de capital în timp și în spațiu 411
Tabelul 7.3. Inegalitatea totală a veniturilor (din muncă și din capital) în timp și în spațiu 412

Capitolul 8. Cele două lumi

Graficul 8.1. Inegalitatea veniturilor în Franța, 1910–2010 450
Graficul 8.2. Declinul rentierilor în Franța, 1910–2010 452
Graficul 8.3. Compoziția marilor venituri în Franța în 1932 ... 456
Graficul 8.4. Compoziția marilor venituri în Franța în 2005 ... 457
Graficul 8.5. Inegalitatea veniturilor în Statele Unite, 1910–2010 482
Graficul 8.6. Descompunerea decilei superioare în Statele Unite, 1910–2010 482
Graficul 8.7. Venituri mari și salarii mari în Statele Unite, 1910–2010 494
Graficul 8.8. Transformările centilei superioare în Statele Unite 494
Graficul 8.9. Structura marilor venituri în Statele Unite în 1929 498
Graficul 8.10. Structura marilor venituri în Statele Unite în 2007 498

Capitolul 9. Inegalitatea veniturilor din muncă

Graficul 9.1. Salariul minim în Franța și în Statele Unite, 1950–2013 510
Graficul 9.2. Inegalitatea veniturilor în țările anglo-saxone, 1910–2010 521

Graficul 9.3. Inegalitatea veniturilor:
Europa continentală și Japonia, 1910–2010 524
Graficul 9.4. Inegalitatea veniturilor:
Europa de Nord și cea de Sud, 1910–2010 525
Graficul 9.5. Milimea superioară în țările
anglo-saxone, 1910–2010 527
Graficul 9.6. Milimea superioară:
Europa continentală și Japonia, 1910–2010 527
Graficul 9.7. Cota decilei superioare:
Europa și Statele Unite, 1900–2010 533
Graficul 9.8. Inegalitatea veniturilor: Europa și Statele Unite,
1900–2010 533
Graficul 9.9. Inegalitatea veniturilor în țările
emergente, 1910–2010 539

Capitolul 10. Inegalitatea deținerii de capital

Graficul 10.1. Inegalitatea patrimoniilor
în Franța, 1810–2010 562
Graficul 10.2. Inegalitatea patrimoniilor:
Paris și Franța, 1810–2010 562
Graficul 10.3. Inegalitatea patrimoniilor
în Marea Britanie, 1810–2010 568
Graficul 10.4. Inegalitatea patrimoniilor
în Suedia, 1810–2010 569
Graficul 10.5. Inegalitatea patrimoniilor
în Statele Unite, 1810–2010 575
Graficul 10.6. Inegalitatea patrimonială:
Europa și Statele Unite, 1810–2010 577
Graficul 10.7. Randamentul capitalului
și creșterea: Franța, 1820–1913 580
Graficul 10.8. Cota capitalului și rata de economisire:
Franța, 1820–1913 580

Graficul 10.9. Randamentul capitalului și rata de creștere la nivel mondial din Antichitate până în 2100 584
Graficul 10.10. Randamentul capitalului (după impozite) și rata de creștere la nivel mondial din Antichitate până în 2100 585
Graficul 10.11. Randamentul capitalului (după impozite) și rata de creștere la nivel mondial din Antichitate până în 2200 587
Tabelul 10.1. Structura patrimoniilor pariziene, 1872–1912.... 612

Capitolul 11. Merit și moștenire pe termen lung

Graficul 11.1. Fluxul succesoral anual exprimat în procente din venitul național, Franța, 1820–2010 627
Graficul 11.2. Rata mortalității în Franța, 1820–2100..... 637
Graficul 11.3. Vârsta medie de deces și vârsta medie la transmiterea moștenirii, Franța, 1820–2100..... 641
Graficul 11.4. Fluxul succesoral și rata mortalității, Franța, 1820–2010..... 642
Graficul 11.5. Raportul dintre patrimoniul mediu la deces și patrimoniul mediu al celor în viață, Franța, 1820–2010 ... 645
Tabelul 11.1. Profilul patrimoniului în funcție de vârstă în Franța, 1820–2010..... 650
Graficul 11.6. Fluxul succesoral observat și simulat, Franța, 1820–2100..... 657
Graficul 11.7. Cota patrimoniilor moștenite din patrimoniul total, Franța, 1850–2100 663
Graficul 11.8. Fluxul succesoral anual exprimat în procent din venitul disponibil, Franța, 1820–2010 667
Graficul 11.9. Cota moștenirii în totalul resurselor (moșteniri și muncă) generațiilor născute între 1790 și 2030 668
Graficul 11.10. Dilema lui Rastignac pentru generațiile născute în anii 1790–2030..... 671

Graficul 11.11. Ce proporție dintr-o generație primește ca moștenire echivalentul unei vieți de muncă? 695
Graficul 11.12. Fluxul succesoral în Europa, 1900–2010 702

Capitolul 12. Inegalitatea mondială a patrimoniilor în secolul XXI

Graficul 12.1. Miliardarii, conform clasamentului *Forbes*, 1987–2013 716
Graficul 12.2. Miliardarii în raport cu populația și cu patrimoniul planetei, 1987–2013 716
Tabelul 12.1. Rata de creștere a celor mai mari patrimonii mondiale, 1987–2013 718
Graficul 12.3. Proporția fractilelor patrimoniilor foarte mari din patrimoniul privat mondial, 1987–2013 719
Tabelul 12.2. Randamentul dotărilor cu capital ale universităților americane, 1980–2010 740
Graficul 12.4. Raportul capital/venit în lume, 1870–2100 765
Graficul 12.5. Distribuția capitalului mondial, 1870–2100 ... 765
Graficul 12.6. Poziția patrimonială a țărilor bogate față de restul lumii, 1985–2010 773

Capitolul 13. Un stat social pentru secolul XXI

Graficul 13.1. Prelevările obligatorii în țările bogate, 1870–2010 786

Capitolul 14. Regândirea impozitului progresiv asupra venitului

Graficul 14.1. Rata superioară a impozitului pe venit, 1900–2013 837
Graficul 14.2. Rata superioară a impozitului pe succesiuni, 1900–2013 842

TABLĂ DE MATERII

Mulțumiri 7

Introducere 13
O dezbatere fără surse? 14
Malthus, Young și Revoluția Franceză 17
Ricardo: principiul raritățiI 19
Marx: principiul acumulării nelimitate 23
De la Marx la Kuznets: de la apocalipsă la povești cu zâne 29
Curba lui Kuznets: o veste bună, în vremea Războiului Rece 33
Readucerea problemei repartizării în centrul analizei economice 37
Sursele folosite în această carte 39
Principalele rezultate obținute în această carte 47
Forțe de convergență, forțe de divergență 50
Forța de divergență fundamentală: r > g 54
Cadrul geografic și istoric 58
Cadrul teoretic și conceptual 63
Planul cărții 67

Partea întâi
Venit și capital

1. Venit și producție 73
Împărțirea capital–muncă pe termen lung:
nu este chiar atât de stabilă 77
Noțiunea de venit național 80
Ce este capitalul? 84
Capital și patrimoniu 87
Raportul capital/venit 92
Prima lege fundamentală a capitalismului: $\alpha = r \times \beta$ 95
Contabilitatea națională, o construcție socială în devenire 102
Repartizarea mondială a producției 108
De la blocurile continentale la blocurile regionale 111
Inegalitatea mondială: de la 150 de euro pe lună
la 3 000 de euro pe lună 115
Repartizarea mondială a venitului: mai inegală
decât cea a producției 121
Care forțe permit convergența între țări? 124

2. Creșterea: iluzii și realități 129
Creșterea pe termen foarte lung 130
Legea creșterii cumulate 132
Etapele creșterii demografice 136
O creștere demografică negativă? 140
Creșterea, factor de egalizare a destinelor 146
Etapele creșterii economice 149
Ce semnifică o putere de cumpărare de zece ori mai mare? 153
Creșterea: o diversificare a modurilor de viață 157
Sfârșitul creșterii? 162
Cu o creștere anuală de 1%, o societate se reînnoiește
profund 166
Posteritatea celor treizeci de ani glorioși:
destine încrucișate transatlantice 168
Curba dublă în clopot a creșterii mondiale 171
Problema inflației 176

Marea stabilitate monetară a secolelor al XVIII-lea și al XIX-lea 178
Sensul banilor în romanul clasic 181
Sfârșitul reperelor monetare, în secolul XX....183

Partea a doua
Dinamica raportului capital/venit

3. Metamorfozele capitalului....191
Natura averilor: de la literatură la realitate....192
Metamorfozele capitalului în Marea Britanie și în Franța....196
Mărirea și căderea capitalurilor străine 202
Venituri și patrimonii: câteva ordine de mărime 205
Avuție publică, avuție privată....207
Avuția publică în istorie....212
Marea Britanie: datoria publică și consolidarea capitalului privat 215
Cine beneficiază de datoria publică?....220
Variabilele aleatorii ale echivalenței ricardiene 224
Franța: un capitalism fără capitaliști, în perioada postbelică 227

4. De la bătrâna Europă la Lumea Nouă....234
Germania: capitalism renan și proprietate socială....235
Șocurile suferite de capital în secolul XX....243
Capitalul în America: mai stabil decât în Europa....250
Lumea Nouă și capitalurile străine 257
Canada: mult timp posedată de Coroană....260
Lumea Nouă și Lumea Veche....262
Capital de sclavi negri și capital uman....267

5. Raportul capital/venit pe termen lung....272
A doua lege fundamentală a capitalismului: $\beta = s/g$....275
O lege pe termen lung....278
Revenirea capitalului în țările bogate, începând din anii 1970 283
Dincolo de bule: creștere slabă, economisire puternică....287
Cele două componente ale economisirii private....292
Bunuri durabile și obiecte de valoare....296
Capitalul privat exprimat în ani de venit disponibil....299

Fundațiile și alți deținători 302
Privatizarea patrimoniului în țările bogate 304
Creșterea istorică a prețului activelor 310
Capital național și active străine nete în țările bogate 318
La ce nivel se va situa raportul capital/venit mondial în secolul XXI? 324
Misterul valorii terenurilor 327

6. Împărțirea capital–muncă în secolul XXI 331
De la raportul capital/venit la împărțirea capital–muncă 332
Fluxurile: mai dificil de estimat decât stocurile 337
Noțiunea de randament pur al capitalului 340
Randamentul capitalului în istorie 342
Randamentul capitalului la începutul secolului XXI 345
Active reale și active nominale 349
La ce servește capitalul? 353
Noțiunea de productivitate marginală a capitalului 355
Prea mult capital ucide capitalul 358
Dincolo de stabilitatea lui Cobb-Douglas: problema stabilității împărțirii capital–muncă 362
Substituirea capital–muncă în secolul XXI: o elasticitate mai mare de unu 368
Societățile agricole tradiționale: o elasticitate mai mică de unu 371
Capitalul uman să fie oare o iluzie? 372
Fluctuațiile împărțirii capital–muncă, pe termen mediu 374
Întoarcerea la Marx și la tendința de scădere a ratei profitului 377
Dincolo de „cele două Cambridge" 383
Revenirea capitalului în regim de creștere slabă 387
Capriciile tehnologiei 389

Partea a treia
Structura inegalităților

7. Inegalități și concentrare: repere preliminare 393
Discursul lui Vautrin 395
Problema centrală: muncă sau moștenire? 399

Inegalități în raport cu munca, inegalități
în raport cu capitalul 402
Capitalul: distribuit în continuare mai inegal decât munca 404
Inegalități și concentrare: câteva ordine de mărime 408
Clase populare, clase de mijloc, clase superioare 413
Lupta claselor sau lupta centilelor? 416
Inegalitățile în raport cu munca: inegalități moderate? 421
Inegalitățile în raport cu capitalul: inegalități extreme 424
Inovația majoră a secolului XX: clasa de mijloc
patrimonială 431
Inegalitatea totală a veniturilor: cele două lumi 434
Problemele puse de indicatorii sintetici 439
Vălul pudic al publicațiilor oficiale 441
Înapoi la „tabelele sociale" și la aritmetica politică 444

8. Cele două lumi 448
Un caz simplu: reducerea inegalităților în Franța
în secolul XX 449
Istoria inegalităților: o istorie politică și haotică 453
De la „societatea rentierilor" la „societatea cadrelor" 456
Diferitele lumi ale decilei superioare 459
Limitele declarațiilor de venit 465
Haosul interbelic 469
Șocul temporalităților 473
Accentuarea inegalităților franceze începând
cu anii 1980–1990 479
Un caz mai complex: transformarea inegalităților
în Statele Unite 481
Explozia inegalităților americane începând cu anii 1970–1980 485
Creșterea inegalităților a cauzat criza financiară? 490
Creșterea salariilor foarte mari 493
Coabitarea în centila superioară 496

9. Inegalitatea veniturilor din muncă 501
Inegalitatea veniturilor din muncă: o cursă între
educație și tehnologie? 502

Limitele modelului teoretic: rolul instituțiilor 507
Grile salariale și salariu minim 511
Cum putem explica explozia inegalităților americane? 517
Ascensiunea supercadrelor: un fenomen anglo-saxon 520
Lumea milimii superioare 526
Europa: mai inegalitară decât Lumea Nouă
în 1900–1910 531
Inegalitățile în țările emergente: mai slabe
decât în Statele Unite 537
Iluzia productivității marginale 545
Avântul supermanagerilor: o puternică forță
de divergență 550

10. Inegalitatea deținerii de capital 555
Hiperconcentrarea patrimonială: Europa și America 556
Franța: un observator al patrimoniilor 558
Metamorfozele unei societăți patrimoniale 561
Inegalitatea capitalului în Europa în Belle Époque 567
Apariția clasei de mijloc patrimoniale 571
Inegalitatea capitalului în America 573
Mecanica divergenței patrimoniale:
r versus g în istorie 578
De ce randamentul capitalului este mai mare
decât rata de creștere? 581
Chestiunea preferinței pentru prezent 589
Există o distribuție de echilibru? 594
Entails și substituirile ereditare 596
Codul civil și iluzia Revoluției Franceze 599
Pareto și iluzia stabilității inegalităților 604
De ce inegalitatea patrimonială nu a revenit
la nivelul ei din trecut? 608
Câteva explicații parțiale: timpul, impozitul
și creșterea 613
Secolul XXI va fi și mai inegalitar decât secolul
al XIX-lea? 619

11. Merit și moștenire pe termen lung 622
Evoluția fluxului succesoral pe termen lung 625
Flux fiscal și flux economic 629
Cele trei forțe: iluzia sfârșitului moștenirii 631
Mortalitatea pe termen lung 637
Averea îmbătrânește odată cu populația: efectul $\mu \times m$ 640
Avuția celor morți, avuția celor vii 644
Persoane în vârstă de 50 de ani și de 80 de ani: etate și avere în Belle Époque 649
Întinerirea patrimoniilor datorată războaielor 653
Cum va evolua fluxul succesoral în secolul XXI? 656
De la fluxul succesoral anual la rezerva de patrimoniu moștenit 662
Înapoi la discursul lui Vautrin 666
Dilema lui Rastignac 670
Aritmetica elementară a rentierilor și a managerilor 675
Societatea patrimonială clasică: lumea lui Balzac și a lui Jane Austen 678
Inegalitatea patrimonială extremă, o condiție a civilizației într-o societate săracă? 684
Extremismul meritocratic din societățile bogate 688
Societatea micilor rentieri 691
Rentierul, dușmanul democrației 697
Revenirea moștenirii: un fenomen european, apoi mondial? 702

12. Inegalitatea mondială a patrimoniilor în secolul XXI 710
Inegalitatea randamentelor capitalului 711
Evoluția clasamentelor mondiale ale averilor 714
De la clasamentele miliardarilor la „rapoartele de avere mondiale“ 721
Moștenitori și antreprenori în clasamentele averilor 726
Ierarhia morală a averilor 733
Randamentul pur al dotărilor universitare 739
Capital și economii de scară 745
Care este efectul inflației asupra inegalității randamentelor capitalului? 750

Randamentul fondurilor suverane: capital și politică 755
Fondurile petroliere vor stăpâni lumea? 759
Va stăpâni China lumea? 764
Divergență internațională, divergență oligarhică 768
Sunt țările bogate atât de sărace? 771

Partea a patra
Reglementarea capitalului în secolul XXI

13. Un stat social pentru secolul XXI 779
Criza din 2008 și revenirea statului 781
Dezvoltarea unui stat social în secolul XX 785
Formele statului social 790
Redistribuirea modernă: o logică a drepturilor 795
Modernizarea statului social, nu dezmembrarea lui 799
Instituțiile de învățământ permit oare mobilitatea socială? 804
Meritocrație și oligarhie la universitate 807
Viitorul pensiilor: repartizare și creștere slabă 813
Problema statului social în țările sărace și emergente 818

14. Regândirea impozitului progresiv asupra venitului 823
Redistribuirea modernă: chestiunea progresivității fiscale 824
Impozitul progresiv: un rol localizat, dar esențial 828
Impozitul progresiv în secolul XX: produsul efemer al haosului 833
Impozitul progresiv sub A Treia Republică 840
Impozitul confiscatoriu asupra veniturilor excesive: o invenție americană 846
Explozia salariilor cadrelor de conducere: rolul fiscalității 854
Identități naționale și performanță economică 860
Regândirea ratei marginale superioare 863

15. Un impozit mondial pe capital 868
Impozitul mondial pe capital: o utopie utilă 869
Un obiectiv de transparență democratică și financiară 873
O soluție simplă: transmiterea automată de informații bancare 880
La ce servește impozitul pe capital? 886

Logică de tip contributiv, logică de tip incitativ 891
Schiță pentru un impozit european pe avere 894
Impozitul pe capital în decursul istoriei 900
Reglementări alternative: protecționism și control al capitalurilor 908
Misterul reglementării chineze a capitalului 910
Problema redistribuirii rentei petroliere 913
Redistribuire prin imigrare 916

16. Problema datoriei publice 919
Reducerea datoriei publice: impozit pe capital, inflație sau austeritate 921
Permite inflația redistribuirea bogăților? 927
Ce fac băncile centrale? 933
Emisie monetară și capital național 937
Criza cipriotă: când impozitul pe capital se adaugă reglementării bancare 944
Euro: o monedă fără stat pentru secolul XXI? 949
Problema unificării europene 953
Puterea publică și acumularea de capital în secolul XXI 962
Legalism și politică 968
Încălzirea climei și capitalul public 973
Transparență economică și control democratic al capitalului 976

Concluzie 980
Contradicția centrală a capitalismului: $r > g$ 981
Pentru o economie politică și istorică 984
Jocul celor mai săraci 987

Lista graficelor și tabelelor 992

„O analiză ce pune în discuție multe dintre convingerile noastre fundamentale privind organizarea economiei de piață."

New York Times

Repartizarea avuțiilor este una dintre chestiunile cele mai arzătoare și mai dezbătute în prezent. Dar ce se știe cu adevărat despre evoluția acesteia pe termen lung? Dinamica acumulării capitalului privat va conduce oare în mod inevitabil la o concentrare din ce în ce mai puternică a avuției și a puterii în câteva mâini?
Unii sunt de părere că inegalitățile se vor adânci în continuare, într-o lume din ce în ce mai nedreaptă. Alții cred că asistăm în prezent la o reducere naturală a ecarturilor și că orice intervenție ar risca să perturbe această tendință armonioasă. Cartea de față ne schimbă în întregime înțelegerea dinamicii capitalismului. Dacă răspândirea cunoștințelor este considerată drept forța principală de egalizare pe termen lung, creșterea rapidă a celor mai mari salarii și concentrarea extremă a patrimoniilor amenință valorile meritocrației și ale justiției sociale promovate de societățile democratice. Extrăgând din experiența secolelor trecute învățăminte pentru viitor, Thomas Piketty ne arată că există mijloacele pentru a inversa această tendință.
O lucrare provocatoare, impresionant de bogată în informații, care ne simplifică extraordinar de mult înțelegerea istoriei economice și ne pune față în față cu lecții dure privitoare la timpurile pe care le trăim.

Thomas Piketty este director științific al Școlii de Înalte Studii în Științele Sociale și profesor la Școala de Economie din Paris.

Află mai mult pe:
www.litera.ro
ISBN 978-606-741-604-6
9 786067 416046
LITERA®